

Федеральное агентство научных организаций

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ НАУЧНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ «ФЕДЕРАЛЬНЫЙ НАУЧНЫЙ ЦЕНТР АГРАРНОЙ
ЭКОНОМИКИ И СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ
- ВСЕРОССИЙСКИЙ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ИНСТИТУТ
ЭКОНОМИКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА» - ФИЛИАЛ
ВСЕРОССИЙСКИЙ ИНСТИТУТ АГРАРНЫХ ПРОБЛЕМ И
ИНФОРМАТИКИ
ИМЕНИ А.А. НИКОНОВА
(ВИАПИ ИМЕНИ А.А. НИКОНОВА – филиал ФГБНУ ФНЦ ВНИИЭСХ)

УДК 338.43

№ госрегистрации АААА-А17-117031610023-3

Инв. № 0569-0571-05-2017

УТВЕРЖДАЮ

Директор ФГБНУ ФНЦ ВНИИЭСХ
академик РАН


А.Г. Папцов
«01» декабря 2017 г.

ОТЧЕТ
О НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЕ

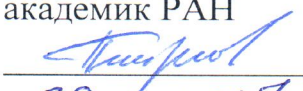
по теме № 0569-2017-0019

«Разработать методологию обоснования объемов экспорта с учетом спроса
на внутреннем рынке»

Врио руководителя

ВИАПИ им. А.А.Никонова,

академик РАН


А.В.Петриков
«29» ноября 2017 г.

Руководитель темы,

заведующий отделом

Регулирования аграрных рынков,

д.э.н.

К.Г.Бородин



29 ноября 2017 г.

Москва 2017

СПИСОК ИСПОЛНИТЕЛЕЙ

Руководитель темы:

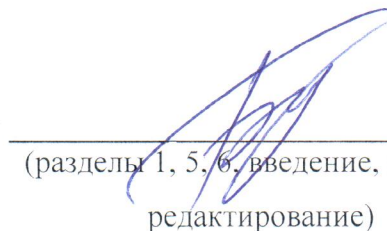
Руководитель отдела
регулирования аграрных
рынков, д.э.н.



К.Г. Бородин

Исполнители темы:

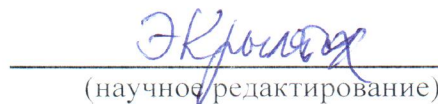
Руководитель отдела
регулирования аграрных
рынков, д.э.н.



(разделы 1, 5, 6, введение, научное
редактирование)

К.Г. Бородин

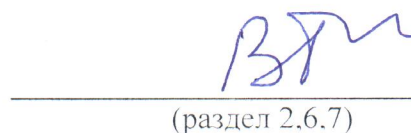
Главный научный сотрудник,
д.э.н., профессор,
академик РАН



(научное редактирование)

Э.Н. Крылатых

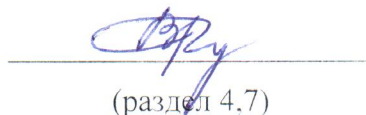
Главный научный сотрудник,
д.э.н., профессор



(раздел 2.6.7)

В.Д. Гончаров

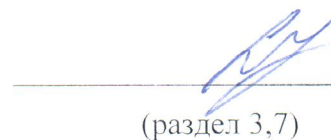
Ведущий научный сотрудник,
к.э.н.



(раздел 4.7)

В.В. Рау

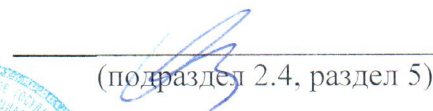
Ведущий научный сотрудник,
к.э.н.



(раздел 3.7)

Е.Ю. Фролова

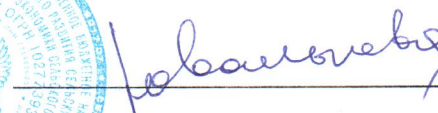
Ведущий научный сотрудник
отдела информатизации АПК,
к ф.-м.н.



(подраздел 2.4, раздел 5)

С.Г. Сальников

Младший. научный сотрудник



М.В. Ковалькова

Подписи исполнителей НИР удостоверяю
Ученый секретарь
ФГБНУ ФНЦ ВНИИЭСХ
д.э.н., доцент



Н.Д. Аварский

РЕФЕРАТ

Отчет содержит 255 с., 7 разделов, 18 рис., 94 табл., 28 формул и 9 диаграмм.

МЕТОДОЛОГИЯ, АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЙ РЫНОК, ЭКСПОРТ, ЦЕНА ВНУТРЕННЕГО РЫНКА, ФАКТОРЫ СПРОСА, КЛАССИФИКАЦИЯ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ, МОДЕЛЬ АРМИНГТОНА, ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ, ВНЕШНИЙ РЫНОК, РЫНОК ЗЕРНА, ГРАВИТАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ, РЫНОК ПОДСОЛНЕЧНОГО МАСЛА, ТОВАРНАЯ ГРУППА, РЫНОК КИТАЯ, РЫНОК МЯСА, РЫНОК МОЛОКА.

«Разработать методологию обоснования объемов экспорта с учетом спроса на внутреннем рынке»

РАЗРАБОТЧИК ВИАПИ им. А.А. Никонова - филиал ФНЦ ВНИИЭСХ

Цель исследования - разработать методологию обоснования объемов экспорта с учетом спроса на внутреннем рынке.

Задачи исследования:

- изучить методы оценки взаимодействия внутреннего спроса и экспорта товарной продукции;
- проанализировать состояние рынков *агропродовольственной продукции* (мясо, зерно, молоко) России за период 2010-2016 гг. (*производство, потребление и внешнюю торговлю*) для оценки возможностей развития экспорта переработанной продукции;
- разработать методологию обоснования объемов экспорта с учетом спроса на внутреннем рынке;
- разработать гравитационную модель торговли России подсолнечным маслом и на ее основе выполнить оценку влияния факторов развития экспорта;

- исследовать текущее состояние агропродовольственного рынка Китая, как перспективного рынка сбыта продукции из России (спрос, предложение, меры защиты внутреннего рынка);

- разработать классификацию агропродовольственных товаров, взятых по кодам Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Таможенного союза (ТН ВЭД ТС) по их назначению (сырье, ресурсы, переработанная продукция, готовая продукция), с выделением их в соответствующие группы, что позволит оценить долю переработанной продукции в структуре экспорта и выявить ее динамику;

- на основе классификации выполнить сравнительный анализ структуры российского экспорта агропродовольственной продукции за 2010 – 2015 гг.;

- обосновать рекомендации по регулированию экспортной деятельности России, в т.ч. направленные на расширение рынков сбыта и на развитие экспорта переработанной продукции.

ВИД ПРОДУКЦИИ (УСЛУГ): методика оценки влияния экспорта на внутренний рынок, гравитационная модель торговли России подсолнечным маслом.

ПОТРЕБИТЕЛЬ: органы управления сельским хозяйством, сельскохозяйственные и научные организации, Департамент агропромышленной политики Евразийской экономической комиссии.

СОДЕРЖАНИЕ

РЕФЕРАТ	3
СОДЕРЖАНИЕ.....	5
ВВЕДЕНИЕ	8
Раздел 1. Методология обоснования объемов экспорта с учетом спроса на внутреннем рынке: экспорт действительно влияет на цену внутреннего рынка экспортера?	17
1.1. Влияние экспорта на внутренний рынок: иллюстративная теория	18
1.2. Концентрация экспортных рынков.....	22
1.3. Модель максимизации прибыли производителем при распределении потоков продукции на внутренний рынок и на экспорт. Факторы влияния на цену внутреннего рынка.....	23
1.4 Механизм взаимодействия спроса и предложения	29
1.5 Теоретические модели оценки влияния экспорта на внутренний рынок и их адаптация для эмпирических исследований	31
1.6 Основные тенденции мирового и отечественного экспорта пшеницы.....	34
1.7. Влияние экспорта на внутренний спрос: эмпирический анализ (на примере рынка пшеницы).....	44
1.8 Заключение.....	61
Раздел 2. Основные тенденции, проблемы и факторы развития мясного подкомплекса, как основы формирования экспортных ресурсов	63
2.1. Уровень и структура производства мяса.....	63
2.2. Современное состояние мясной промышленности.....	70
2.3. Реализация конечной продукции мясного подкомплекса	75
2.4. Влияние доходов населения на уровень потребления мяса и мясопродуктов	85
2.5 Тенденции развития мирового рынка мяса.....	91
2.6 Стратегия развития мясного подкомплекса.....	97
Раздел 3. Рынок молочной продукции Российской Федерации: возможности развития экспорта	106
3.1. Производство молока в Российской Федерации	107
3.2. Формирование потребительских цен на внутреннем рынке РФ.....	114
3.3. Импорт молочной продукции в РФ в разрезе основных товарных сегментов рынка	119
3.4. Экспорт молочной продукции из РФ в разрезе основных товарных сегментов рынка	123

3.5. Потенциальные рынки сбыта молочной и другой сельскохозяйственной продукции: инструменты защиты	129
3.6. Анализ инструментов защиты внутреннего сельскохозяйственного и молочного рынков Китая	131
3.7. Анализ инструментов защиты рынка Европейского Союза	136
3.8. Страны Юго-Восточной Азии (ЮВА)	140
3.9. Предложения.....	143
Раздел 4. Продовольственный экспорт: курс на восток.....	147
4.1. Зерно – основа российского продовольственного экспорта	147
4.2. Восточная Азия – крупнейший потенциальный импортер российского продовольствия	156
4.3. Перспективы российско-китайского сотрудничества в продовольственной сфере	160
4.4. Рекомендации.....	164
Раздел 5. Развитие экспорта подсолнечного масла в России и ЕАЭС: основные тенденции, перспективы и оценки гравитационной модели	168
Введение	168
5.1. Мировой рынок подсолнечного масла	170
5.2. Российский рынок подсолнечного масла.....	171
5.3. Российский экспорт подсолнечного масла и перспективы его развития.....	175
5.4. Перспективные направления развития экспорта российского подсолнечного масла... ..	178
5.5 Гравитационная модель	181
5.6 Эмпирические оценки и результаты.....	184
5.6.1 Россия	185
5.6.2. ЕАЭС.....	186
5.7 Выводы	187
Раздел 6. Классификация агропродовольственных товаров по их назначению и анализ динамики структуры экспорта по выделенным категориям за период 2010-2015 гг	190
6.1 Классификация агропродовольственных товаров, взятых по кодам Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Таможенного союза (ТН ВЭД ТС) по назначению товаров (сырье, ресурсы, переработанная продукция, готовая продукция) ..	192
6.2. Анализ динамики экспорта по категориям в соответствующих товарных группах 01-24 ТН ВЭД ТС.....	193
6.3. Анализ динамики экспорта по товарной группе 02 «Мясо и пищевые мясные субпродукты».....	194

6.4. Выводы и предложения	210
Раздел 7. Рекомендации и предложения по развитию экспорта агропродовольственной продукции.....	212
7.1 Рекомендации по развитию экспорта мяса и мясопродуктов	212
7.2 Рекомендации по развитию зернового экспорта	213
7.3 Предложения по развитию экспортных поставок молочной продукции.....	215
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	219
Приложение А. Дополнительный материал к отчету	222
Влияние государственного регулирования на развитие национальных рынков молочной продукции.....	222
1. Государственное регулирование рынка молочных продуктов и поддержка экспорта в США.....	222
2. Государственное регулирование рынка молочных продуктов и поддержка экспорта в Канаде	229
3. Опыт Белоруссии в стимулировании экспорта молочной продукции	235
4. Роль фермерства и кооперации в молочной промышленности на примере Нидерландов	239
5. Ценность и прикладное значение опыта фермерства и молочных кооперативов мира с точки зрения российского экспертного сообщества	247
Выводы и предложения к приложению А.	250
Приложение Б Отчет о результатах деятельности отдела регулирования аграрных рынков.....	258

ВВЕДЕНИЕ

Данное исследование проводится отделом в рамках Направления 1 «Современная экономическая теория и принципы развития агропромышленного комплекса страны в условиях глобализации и интеграционных процессов в мировой экономике».

Основные результаты исследований предыдущего года

Отдел выполнял исследования по теме «Разработать методологию обоснования стратегии развития агропродовольственного рынка РФ в условиях его интеграции в рамках ЕАЭС». В соответствии с поставленной целью была разработана: методология обоснования стратегии развития агропродовольственного рынка РФ с учетом его интеграционного взаимодействия в рамках ЕАЭС. Важной составной частью представленной методологии являются методы исследования факторов экспорта агропродовольственной продукции. Исследование показало, что наиболее важными детерминантами развития экспорта являются: ослабление завышенного обменного курса национальной валюты, развитие внутренней транспортной инфраструктуры, стимулирование конкуренции, в т.ч. на основе обеспечения доступа к информации о рыночной цене и стандартах. Меры государственной политики должны быть направлены на: учет специфики конкретных секторов, селективное освобождение от налогов и сборов, контроль над процентными ставками и распределением кредитов, поэтапную либерализацию внешнего сектора и управление обменным курсом, усиление защиты прав собственности, упрощение операций за счет снижения бюрократических барьеров, внедрение сертификатов качества продуктов питания.

Специфическими для России факторами развития экспорта являются: долгосрочная тенденция устойчивого роста аграрного производства и экспорта агропродовольственной продукции, ослабление курса рубля и относительное удорожание доллара и евро в 2014 году, введение продовольственного эмбарго, рост мирового спроса на продовольствие, наличие обширных, подходящих для ведения сельского хозяйства земельных ресурсов. В исследовании были обобщены основные программные документы, направленные на стимулирование сельскохозяйственного экспорта в странах ЕАЭС. Россия обладает большим потенциалом развития производства и экспорта агропродовольственной продукции. Перспективными с точки зрения развития экспорта являются такие виды продукции, как мясо птицы, свинина, соевые бобы, солод, молоко и сливки, овощи бобовые, отдельные виды зерна, продукты его переработки и готовые продукты, мука, семена масличных и растительные масла, продукты переработки из фруктов.

Были изучены факторы, благоприятствующие развитию экспорта переработанной агропродовольственной продукции. Россия является одним из наиболее крупных импортеров молочной продукции в мире и в настоящее время входит в десятку мировых импортеров сыра, следовательно, проблемы увеличения производства и экспорта молочной продукции и сыра, являются актуальными для развития агропродовольственного рынка России. Тем более что к настоящему времени имеется очень мало научных исследований, посвященных внешней торговле России молочной продукцией. В исследовании дан анализ текущего состояния российского рынка сыра, основными проблемами которого являются нехватка молочного сырья и его низкое качество. Рассмотрены основные вопросы развития торговли молочной продукцией и сыром в ЕАЭС, один из которых состоит в том, что в Россию продолжают поступать сыр и сырные продукты из стран, в отношении которых было введено эмбарго. Основными поставщиками сыра на рынок ЕАЭС являются Беларусь и Россия. Ввоз сыра в страны ЕАЭС в 2015 году сократился почти в два раза от величины 2013 года. Определены главные факторы развития российского рынка сыра: инновации, производство мягких сыров, разнообразие, качество, государственное регулирование. Разработаны гравитационные модели экспорта сыра России и ЕАЭС, в которых независимыми переменными являются: ВВП, численность населения, расстояние, обменный курс, импортный тариф и др. Оценки модели были получены с помощью метода максимального правдоподобия псевдо-Пуассона (PPML), который был предложен для решения проблемы гетероскедастичности и учета наблюдений с нулевыми значениями зависимой переменной. Оценки гравитационной модели показали количественное влияние выделенных факторов на развитие экспорта сыра в России и странах ЕАЭС – обменного курса национальной валюты, общей границы и языка со странами-импортерами (для России), процессов региональной интеграции (СНГ и ЕАЭС), санкций и продовольственного эмбарго, а также величины импортных тарифов в странах - импортерах.

Проанализированы основные тенденции развития рынка мяса и мясной продукции в условиях санкций и импортозамещения. Основным поставщиком мяса в стране являются сельскохозяйственные предприятия: их удельный вес составил 71,1% в 2015 г. к общему объему производства в хозяйствах всех категорий. Исследование влияния курса доллара на объемы импорта мяса крупного рогатого скота показало, что в среднем за 2012-2015 гг. имела место слабая зависимость ($R=0,432$). В отличие от мяса крупного рогатого скота, для свинины наблюдалась более высокая зависимость от курса валюты. Так, в среднем за 2012-2015 гг. коэффициент корреляции составил 0,604. По мясу птицы зависимость

объема импортных поставок от колебаний валютного курса находится примерно на том же уровне, что и у свинины (в среднем за 2012-2015 гг. коэффициент корреляции равен 0,612). Выполнена оценка производственного потенциала животноводства. В основу методического подхода положено формирование производственного потенциала (производства валовой продукции животноводства) в зависимости от площади используемых сельскохозяйственных угодий, условного поголовья, численности работников, занятых в сельском хозяйстве. Лимитирующим фактором, как показал анализ, в регионах страны является размер земельных ресурсов (сельскохозяйственных угодий). Исследование показало, что сельскохозяйственные угодья не влияют на объем валовой продукции животноводства, а поголовье скота и трудовые ресурсы объясняют 83,5% вариации валовой продукции животноводства. Выяснилось, что из 77 регионов только 24 используют производственный потенциал эффективно. Здесь сконцентрировано 36,2% сельскохозяйственных угодий, 58,4% условного поголовья животных, 38,2% работников сельского хозяйства. Определены приоритетные направления развития животноводства. Решающим фактором динамического развития животноводства остается кормовая база. В связи с ростом производства мяса птицы в России, а также снижением реальных доходов населения, в ближайшие годы появится возможность увеличить экспорт этих видов мяса не только в страны ЕАЭС, но и Ближнего Востока. Интеграция в АПК стран ЕАЭС позволит расширить торговые связи и будет способствовать повышению эффективности функционирования продовольственного хозяйства стран ЕАЭС.

География зернового экспорта ежегодно расширяется и охватывает около 100 стран мира. Была исследована зависимость влияния объемов российского зернового экспорта от колебаний валютного курса на основе выборки экспорта пшеницы по месяцам за 2012–2015 гг. В пятерку крупнейших зерновых импортеров традиционно входят Египет, Турция, Иран, Азербайджан, Бангладеш. За последние 10-15 лет поставки российской пшеницы в эти страны увеличились примерно в 30-40 раз и продолжают расти. С методической и территориальной точки зрения можно выделить 5 основных групп стран-импортеров. Это - Северная Африка и Ближний Восток; Центральная и Южная Африка; Юго-Восточная Азия; Европа и Америка. Североафриканские и ближневосточные государства – наиболее крупные и стабильные потребители российского зерна и в этом смысле их особая роль и значение сохраняются и в дальнейшем. Центральная и Южная Африка – напротив, относительно новый и весьма перспективный для нашего экспорта регион, продовольственное положение многих стран которого весьма критично. Бурное экономическое развитие переживают сейчас страны юго-восточной Азии. Растущий потребительский спрос, в свою очередь, выступает катализатором импорта

продовольствия, поскольку собственные земельные ресурсы региона весьма ограничены. Кроме того, в начале 2016 г. 12 государств (Австралия, Бруней, Вьетнам, Канада, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Перу, США, Сингапур, Чили и Япония) подписали соглашение о создании так называемого Транстихоокеанского торгового партнерства (ТТП), в рамках которого предполагается введение общих для всех участников торгово-инвестиционных и социально-трудовых стандартов, отмену таможенных пошлин на товары и услуги. О значимости нового соглашения говорит тот факт, что на долю вошедших в него государств приходится почти 40% мирового ВВП и около четверти мирового торгового оборота. Особая важность происходящих здесь процессов заключается в их непосредственной близости от наших дальневосточных рубежей, обустройству которых Россия в последние годы уделяет первостепенное внимание, с полным основанием рассматривая их в качестве ключевого звена во взаимодействии между Европой и юго-восточной Азией. Велика роль в продвижении российского зернового экспорта крупных международных организаций и региональных интеграционных формирований, куда наша страна входит в качестве полноправного или ассоциированного члена.

Актуальность исследований в текущем (2017) году

Развитый экспорт является драйвером экономического роста в стране и приносит выгоды одновременно и производителям и потребителям. Производители получают преимущества от дополнительной прибыли и снижения издержек, которую дает необходимое для успешного ведения конкурентной борьбы внедрение современных технологий, как правило, ориентированных на увеличение масштабов деятельности фирмы. Потребители, вследствие жестких требований международных стандартов к качеству и более низких цен, получают качественную и дешевую продукцию. Курс национальной валюты, позволяющий фирмам продвигать продукцию на зарубежные рынки, по мере увеличения масштабов экспорта становится более стабильным и формирует в целом благоприятный макроэкономический фон, устойчивый к внешним шокам, включая шоки финансовых кризисов и инфляции.

Меры государственной политики в интересах производителей и потребителей должны способствовать развитию экспорта и сдерживать его рост при условии недостаточно полного обеспечения населения страны тем или иным видом продукции. Следовательно, динамичное развитие экспорта требует оценки состояния спроса на внутреннем рынке, устранение дефицита за счет более доступных по цене импортных поставок. В этих целях необходимо разработать методологию обоснования стабильной

ситуации на внутреннем рынке, при которой в условиях поставок продукции на экспорт внутренний спрос будет обеспечен доступной и разнообразной продукцией.

В этой связи представляют интерес методические разработки, позволяющие оценить влияние экспорта агропродовольственной продукции на состояние внутреннего рынка, в т.ч. - на цену.

Особый интерес представляет развитие экспорта переработанной продукции, поскольку экспорт переработанной продукции в отличие от экспорта сырья способствует формированию дополнительной добавленной стоимости, что ведет к увеличению доходов бюджета, созданию новых рабочих мест, привлечению новых технологий (без которых отечественная продукция не сможет быть конкурентоспособной на внешних рынках) и, как следствие, повышению качества продукции и снижению цены.

Таким образом, решение проблемы увеличения производства и экспорта переработанной продукции, является актуальной задачей развития отечественных рынков сельскохозяйственного сырья и продовольствия.

В целях исследования экспорта переработанной продукции требуется разработать Классификацию агропродовольственных товаров, взятых по кодам Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Таможенного союза (ТН ВЭД ТС) по их назначению (сырье, ресурсы, переработанная продукция, готовая продукция), с выделением их в соответствующие группы, что позволит оценить долю переработанной продукции в структуре экспорта и выявить ее динамику.

Оценка перспектив развития российского агропродовольственного экспорта, включая экспорт переработанной сельхозпродукции, с одной стороны, требует исследования текущего состояния внутреннего рынка России с учетом его основных тенденций и факторов развития, с другой - анализа ситуации на мировом агропродовольственном рынке с т. з. увеличения экспортных поставок из России.

Большой интерес представляют поставки продукции на крупные рынки развивающихся стран. Динамичное развитие экономики Китая за последние годы проявляется в росте доходов населения и, как следствие, в увеличении спроса на продукты питания. Опережающая динамика потребления в самой населенной стране мира стимулирует импорт продовольствия, что в среднесрочной перспективе может способствовать значительному увеличению товарооборота с Россией, особенно с учетом соседства наших стран. Агропродовольственный экспорт в Китай по отношению к импорту за период 2010-2015 гг рос опережающими темпами: если импорт увеличился на 17%, то экспорт – на 45%. В перспективе долгосрочная тенденция роста спроса на

продовольствие в КНР должна стимулировать преимущественное развитие российского экспорта в торговле с Китаем.

При анализе общих аспектов экспортной деятельности особый интерес представляет исследование основных тенденций и оценка факторов развития экспорта подсолнечного масла, как одного из наиболее важных и динамично растущих секторов переработанной продукции. Этот рынок представляет собой практический пример перехода от экспорта сырья к экспорту переработанной продукции.

Таким образом, вся совокупность представленных тенденций оказывает неоднозначное влияние на российский внутренний рынок и требует комплексного решения проблем поступательного развития отечественного экспорта агропродовольственной продукции.

Следовательно, разработка методологии обоснования объемов экспорта с учетом спроса на внутреннем рынке России представляет собой актуальную, принципиально важную экономическую проблему, решение которой будет способствовать обеспечению населения России более доступной, качественной и разнообразной продукцией, в конечном счете - росту его благосостояния.

Цель и задачи исследования 2017 г.

Цель исследования - разработать методологию обоснования объемов экспорта с учетом спроса на внутреннем рынке.

Поставлены и в основном решены следующие задачи исследования.

- изучить методы оценки взаимодействия внутреннего спроса и экспорта товарной продукции;
- проанализировать состояние рынков *агропродовольственной продукции* (мясо, зерно, молоко) России за период 2010-2016 гг. (*производство, потребление и внешнюю торговлю*) для оценки возможностей развития экспорта переработанной продукции;
- разработать методологию обоснования объемов экспорта с учетом спроса на внутреннем рынке;
- разработать гравитационную модель торговли России подсолнечным маслом и на ее основе выполнить оценку влияния факторов развития экспорта;

- исследовать текущее состояние агропродовольственного рынка Китая, как перспективного рынка сбыта продукции из России (спрос, предложение, меры защиты внутреннего рынка);
- разработать классификацию агропродовольственных товаров, взятых по кодам Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Таможенного союза (ТН ВЭД ТС) по их назначению (сырье, ресурсы, переработанная продукция, готовая продукция), с выделением их в соответствующие группы, что позволит оценить долю переработанной продукции в структуре экспорта и выявить ее динамику;
- на основе классификации выполнить сравнительный анализ структуры российского экспорта агропродовольственной продукции за 2010 – 2015 гг.;
- обосновать рекомендации по регулированию экспортной деятельности России, в т.ч. направленные на расширение рынков сбыта и на развитие экспорта переработанной продукции.

Объекты исследования. В качестве объектов исследования выделяются рынки агропродовольственной продукции России, Китая, методы анализа агропродовольственных рынков, меры государственного регулирования агропродовольственных рынков России, товарные группы в соответствии с кодами ТН ВЭД ТС.

Предмет исследования: сложившиеся тенденции развития агропродовольственных рынков России, а также потенциальных рынков сбыта российского экспорта (Китай), процессы регулирования производства и торговли агропродовольственной продукцией.

Методологические основы исследования

Базовыми понятиями в данном исследовании являются ***методология, агропродовольственный рынок, экспорт агропродовольственной продукции, классификация, переработанная агропродовольственная продукция.***

Методология – это система методов исследования, служащая для обоснования перспективных направлений развития отечественного производства и экспорта на основе повышения качества, снижения издержек и расширения ассортимента.

Агропродовольственный рынок – это система экономических отношений в сфере производства, переработки и реализации продовольственной продукции и

сельскохозяйственного сырья, складывающаяся при участии государства и под влиянием внешнеэкономического окружения.

Экспорт агропродовольственной продукции – продажа и поставка на внешние рынки агропродовольственных товаров, произведенных или переработанных в данной стране.

Классификация – это принцип распределения товаров по группам в соответствии с их общим признаком.

Переработанная агропродовольственная продукция – продукция, прошедшая одну или несколько стадий технологических процессов обработки, переработки сельскохозяйственного сырья.

В данном исследовании приоритет отдается разработке **методов оценки влияния экспорта агропродовольственной продукции на внутренний рынок**.

В процессе исследования применялись *методы* обработки динамических рядов статистических показателей, методы экономико-математического моделирования, SWOT-анализ, метод Дельфи и др.

Рабочие гипотезы и содержание первого этапа исследования

Первая гипотеза заключается в возможности использования модели Армингтона, как составной части методологии обоснования объемов экспорта с учетом спроса на внутреннем рынке.

Вторая гипотеза состоит в том, что классификация товаров по их назначению позволит выявить удельный вес переработанной продукции, выполнить сравнительный анализ структуры экспорта и разработать обоснованные предложения по увеличению экспортной выручки.

Динамичный рост экспорта может сильно сократить предложение продукции на внутреннем рынке и, как следствие, привести к росту его цены. Низкие импортные пошлины (лучшие условия доступа) могут способствовать притоку импортной продукции и стабилизации цен внутреннего рынка на приемлемом для потребителей уровне. *Третья гипотеза* состоит в том, что динамичный рост экспорта продукции при наличии высоких ограничений на импорт может привести к повышению цены внутреннего рынка.

Четвертая гипотеза. В связи со снижением реальных доходов населения в России и ростом производства свинины в ближайшей перспективе произойдет быстрое увеличение экспорта свинины.

Пятая гипотеза. На фоне рекордного урожая 2016 года в условиях текущей тенденции укрепления рубля адекватный рост зернового экспорта маловероятен.

Раздел 1. Методология обоснования объемов экспорта с учетом спроса на внутреннем рынке: экспорт действительно влияет на цену внутреннего рынка экспортера?

В настоящее время в теории и методологии международной торговли имеется недостаток работ, объясняющих факторы или тенденции развития экспорта, особенно с учетом его влияния на внутренний рынок страны-экспортера. С одной стороны, разработана методология исследования экспорта в рамках гравитационного подхода (см. [20], [38]), в которой расстояние между торговыми партнерами, ВВП партнеров, а также ряд других факторов объясняют экспортные потоки, однако ее возможности ограничены в части решения задач по оценке влияния экспорта на внутренний рынок.

Теория свидетельствует о росте цены внутреннего рынка с увеличением объемов экспорта. Вместе с тем, нюансы этой взаимосвязи пока не нашли своего отражения в научных публикациях. В данной работе предполагается исследовать ее механизмы на примере достаточно крупного экспортного сектора и сделать необходимые обобщения.

Суть предлагаемой работы состоит в том, что в условиях более привлекательной внешнеэкономической конъюнктуры или при неблагоприятных обменных курсах национальной валюты, производители, осуществляющие экспортную деятельность, могут переориентировать значительную часть своих поставок с внутреннего на внешние рынки. В этом случае на внутреннем рынке может образоваться временный дефицит продукции, который будет способствовать росту цены внутреннего рынка.

В работе обобщены основные публикации, в которых представлен анализ факторов, определяющих выбор производителем направлений поставок продукции - на внутренний рынок и на экспорт, разработана модель максимизации прибыли производителя, объясняющая его мотивацию при принятии такого решения, которая также позволяет обосновать основные факторы, влияющие на цену внутреннего рынка. В рамках детализации механизма функционирования рынка обосновано применение обратной функции спроса Армингтона [21] для оценки влияния факторов на цену внутреннего рынка; а также усовершенствована модель Армингтона для эмпирического анализа влияния факторов, включая экспорт, на цену внутреннего рынка страны-экспортера.

В процессе разработки методологии эмпирического анализа оценки влияния экспорта на цену внутреннего рынка рассчитана эластичность замещения между российской и импортной продукцией, на примере рынка пшеницы выполнена

количественная оценка влияния основных факторов, включая экспорт, на цену внутреннего рынка и сделаны необходимые обобщения.

1.1. Влияние экспорта на внутренний рынок: иллюстративная теория

В разделе представлены основные теоретические положения, объясняющие взаимодействие цены и экспорта на внутреннем рынке страны-экспортера.

Из рис.1 следует, что с увеличением экспорта на рынке экспортного товара внутренняя цена повышается до мировой цены, что ведет к ухудшению положения потребителей.

У производителей появляются новые стимулы к наращиванию объемов выпуска, поскольку более высокие цены способствуют получению более высокой прибыли. В результате внутреннее производство товара растет.

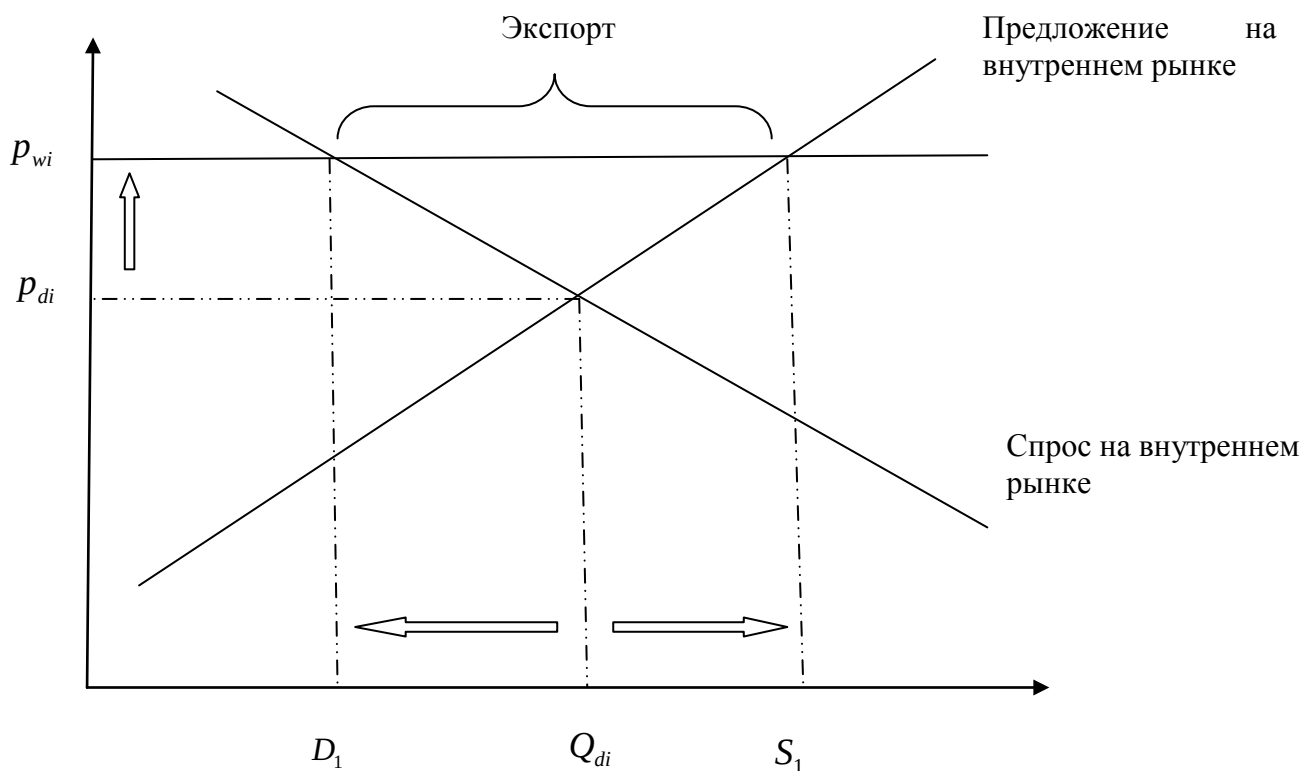


Рисунок 1.1. Влияние экспорта на рынок страны-экспортёра

Источник: Pennsylvania State University, Business and Economics Division
http://www.personal.psu.edu/~dxl31/econ2/Fall_2014/2lecture39.html

1.1.1. Публикации по теме

В большинстве публикаций, посвященных анализу взаимосвязей между состоянием внутреннего рынка и экспортом, как правило, оценивается влияние факторов внутреннего рынка, в первую очередь – внутреннего спроса, на динамику экспорта.

Многие зарубежные исследования по этому направлению проводятся на микроуровне, т.е. - на уровне фирм, результаты которого затем использовались для анализа на макроуровне.

В соответствии с новой теорией международной торговли развитие экспорта предоставляет возможность фирмам использовать преимущества отдачи от масштаба. Современные модели международной торговли (например, [34]) исходят из предположения о постоянных предельных издержках, в соответствии с которым внутренние и экспортные продажи фирмы независимы друг от друга, т.е. фирмы максимизируют прибыль на одном рынке сбыта, независимо от другого, что далеко не всегда находят свое подтверждение в эмпирических исследованиях. В частности, Ваннуренберге [39] установил, что изменение выпуска на внутреннем и экспортном рынках отрицательно коррелирует на уровне фирмы.

В работе Бермана, Берту и Херикорта [26] исследовано влияние экзогенных шоков на спрос фирмы на внешних рынках и также получен результат, отличающийся от предсказаний общепринятых моделей. На основе данных французских компаний за период 1995-2011 гг была установлена взаимодополняемость экспорта и поставок на внутренний рынок, т.е. рост внешних продаж стимулировал увеличение внутренних продаж. 10% экзогенный рост экспорта способствовал повышению внутренних продаж от 1,5 до 3% в краткосрочной перспективе.

Эмпирическая методология, используемая в работе, заключалась в оценке регрессионного уравнения:

$$\ln Y_{it} = \beta \ln X_{it} + \mu_i + \lambda_{kt} + \varepsilon_{it},$$

где X_{it} и Y_{it} являются соответственно экспортными и внутренними продажами фирм i в течение года t . μ_i обозначает ненаблюдаемые характеристики, специфичные для фирм, а λ_{kt} представляет набор годовых фиктивных переменных.

Цель данной работы заключалась в оценке знака коэффициента β . Отрицательный знак означает замещаемость между экспортом и внутренними продажами, в то время как положительный знак характеризует взаимодополняемость между ними. Стандартные модели торговли в этом случае предсказывали бы, что $\beta = 0$, т. е. то, что продажи фирм на разных рынках не связаны.

В работе Эстевеса и Руа [32] рассматриваются теоретические и практические аспекты, связанные с воздействием внутреннего спроса на экспорт Португалии. Случай Португалии был интересен тем, что стандартное моделирование экспорта было не в состоянии правильно оценить экспортную динамику страны за последние годы. В частности, постоянное и значительное увеличение доли экспорта на рынке объяснялось не преимущественным ростом объемов экспорта, а падением внутреннего спроса. Фактически, оценка этой взаимосвязи могла быть полезной не только для Португалии, но и для некоторых других европейских стран в целях совершенствования процессов макроэкономического регулирования и в условиях сильного снижения внутреннего спроса.

Следуя макроэкономическому подходу, было установлено, что динамика внутреннего спроса является важным фактором для моделирования в краткосрочном периоде португальского экспорта. В частности, результаты оценки показали, что *запаздывание развития внутреннего спроса существенно и отрицательно влияет на экспорт*. Более того, установлено, что такая связь асимметрична, т.е. она сильнее, когда внутренний спрос падает, чем когда он растет.

Регрессионная модель на всем интервале выборки, начиная с начала 80-х годов и до второго квартала 2012 года, представлена в виде:

$$\Delta X_t - \Delta D_t^* = 0,83 + 0,29\Delta D_{t-4}^* - 0,33\Delta DD_{t-1} - 0,26\Delta DD_{t-2} - 0,039(X_{t-1} - D_{t-1}^*) - 0,11E_{t-1} + 0,010\ln Trend,$$

где X_t обозначает экспорт, D_t^* соответствует внешнему спросу в периоде t (квартальный шаг), E_{t-1} - реальный обменный курс (с разницей в один квартал), DD_{t-1} и DD_{t-2} обозначает внутренний спрос с отставанием соответственно на 1 и 2 квартала, а $Trend$ - линейный тренд.

1.1.2. Факторы спроса на внутреннем рынке экспортера

В условиях стабилизации внешних или внутренних факторов производители планомерно осуществляют поставки товаров на внутренний рынок и на экспорт.

Изменение динамики внешних или внутренних факторов в краткосрочной перспективе вносит корректировки в распределение продукции по этим двум направлениям.

Болдуин и Кругман [24] указывают на то, что внешнеэкономические шоки подталкивают фирмы к принятию решения о выходе или входе на рынок, оплачивая при этом невосполнимые издержки выхода на внешний рынок.

Эстевес и Прадес [33] также отмечают наличие неопределенности и невозвратных издержек, которые могут препятствовать выходу производителей на внешние рынки.

А. Влияние эндогенных факторов на внутренний рынок

A1. Увеличение спроса на внутреннем рынке. На внутреннем рынке имеется потенциал роста. Производители активно наращивают объемы производства. В условиях высокого внутреннего спроса, мощности производителей будут ориентированы, главным образом, на внутренний рынок и они не смогут решать задачи в краткосрочной перспективе по обеспечению внешнего спроса.

A2. Сокращение спроса на внутреннем рынке. В частности, - падение доходов у населения, которое должно стимулировать производителей к внешним поставкам, чтобы компенсировать сокращение сбыта продукции на внутреннем рынке. В этом случае производители будут наращивать поставки продукции на внешние рынки.

В. Влияние экзогенных факторов

Увеличение или сокращение внешнего спроса, как правило, связано с изменением ценовой конъюнктуры мирового рынка.

Важным фактором является специализация страны в производстве и экспорте определенного вида сырья (например, нефти или пшеницы), очень специфических промышленных товаров или конкретных видов финансовых, туристических или транспортных услуг [33]. В этом случае соответствующий производственный сектор будет находиться под влиянием внешнего спроса и, таким образом, будет менее чувствительным к динамике внутреннего спроса.

В отдельных случаях на объемах экспорта сказываются меры торговой политики, в частности - повышение импортных пошлин в странах-импортерах. Например, 16 марта 2017 года Турция, крупнейший импортер российской пшеницы, ввел импортную пошлину на ввоз российской пшеницы и кукурузы в размере 130%, сделав тем самым невыгодными дальнейшие поставки зерна в Турцию¹.

С. Сочетание экзогенных и эндогенных факторов

Воздействие внешнеэкономических шоков в случае малой экономики ведет к изменению обменного курса национальной валюты, что ухудшает положение местных потребителей и отрицательно влияет на спрос в зависимости от степени интеграции экономики страны в мировую экономическую систему.

Санкции, введенные в 2014 году рядом западных стран, в отношении России привели к резкому обвалу обменного курса рубля, что, в свою очередь, вызвало общее

¹ Интерфакс. 16.03.2017. <http://www.interfax.ru/world/553939>

повышение цен, спровоцировало рост инфляции и, таким образом, - способствовало ухудшению состояния спроса в стране.

1.2. Концентрация экспортных рынков

Под концентрацией понимается степень преобладания на рынке продавцов, т.е. это – величина, обратная числу участников рынка.

Чем же вызвана более высокая концентрация на экспортных (или внешних) рынках?

Де Бенедиктис и Тальони [29] утверждают, что неоднородность в поведении фирмы обусловлена фиксированными издержками входа, которые являются специфическими для рынка и для международных рынков они обычно выше, чем для внутреннего рынка. Следовательно, только самые производительные фирмы способны их компенсировать.

Поэтому фирмы, которые обслуживают как внутренние, так и внешние рынки, не только более продуктивны, но и являются более крупными, более инновационными и более интенсивными в человеческом и физическом капитале. В отличие от фирм, которые обслуживают только внутренний рынок.

Вопреки модели монополистической конкуренции Кругмана [34], которая в настоящее время доминирует в теории международной торговли, далеко не все фирмы функционируют на внешних рынках. Фактически, лишь небольшое число фирм обслуживает иностранные рынки ([34], [27]). Более того, далеко не все внешние рынки попадают в орбиту деятельности экспортных фирм.

Несмотря на то, что теория отдает предпочтение крупным формам в освоении экспортных рынков, следует заметить, что зарубежный практический опыт свидетельствует о том, что малые формы имеют определенный потенциал роста при условии поддержки, особенно в начальный период их выхода на внешние рынки. Они способны обеспечить расширение ассортимента на основе специализации в производстве высококачественной продукции и занимать такие ниши на мировом рынке, которые по тем или иным причинам не представляют интереса для крупных производителей массовой продукции.

1.3. Модель максимизации прибыли производителем при распределении потоков продукции на внутренний рынок и на экспорт. Факторы влияния на цену внутреннего рынка

В своей работе «Теория спроса на продукцию, различающуюся по месту производства» Пол Армингтон представил модель оценки распределения спроса на отечественную и импортную продукцию на внутреннем рынке страны.

Основное уравнение модели Армингтона [21] имеет следующий вид:

$$\frac{q_{mi}}{Q_{di}} = \left(\frac{(1-\delta) \cdot p_{di}}{\delta \cdot p_{mi}} \right)^\sigma \quad (1.1)$$

где Q_{di} - объем отечественной продукции i на внутреннем рынке, q_{mi} - объем импорта, p_{di} - цена внутреннего рынка, p_{mi} - цена импорта, σ - эластичность замещения между отечественной и импортной продукцией, δ - постоянная величина, характеризующая предпочтения потребителей.

Рассмотрим факторы, влияющие на решение производителя при распределении поставок на внутренний рынок и на экспорт. Для этого требуется решить задачу по максимизации его прибыли.

Отечественная продукция, оставшаяся на внутреннем рынке, это произведенная в стране продукция за вычетом объемов экспорта, или:

$$Q_{di} = q_{di} - q_{xi} \quad (1.2)$$

где q_{di} - объем произведенной отечественной продукции i , q_{xi} - объем экспорта.

Функция спроса на отечественную продукцию на внутреннем рынке:

$$q_{di} - q_{xi} = q_{mi} \cdot \left(\frac{\delta \cdot p_{mi}}{(1-\delta) \cdot p_{di}} \right)^\sigma \quad (1.3)$$

Обратная функция спроса:

$$p_{di} = p_{mi} \cdot \left(\frac{\delta}{1-\delta} \right) \cdot \left(\frac{q_{mi}}{q_{di} - q_{xi}} \right)^{\frac{1}{\sigma}} \quad (1.4)$$

Чем ниже цена внутреннего рынка страны относительно мировой цены, тем больше внешний спрос на экспорт, тем больше соотношение экспорта к предложению отечественной продукции на внутреннем рынке.

В соответствии с этим:

$$\gamma \cdot \frac{q_{xi}}{q_{di} - q_{xi}} = \frac{p_{wi}}{p_{di}}, \quad (1.5)$$

где γ - постоянная величина, p_{wi} - цена мирового рынка.

В данном случае более подходящей, на первый взгляд, представляется зависимость, схожая с (1.1):

$$\frac{q_{xi}}{q_{di} - q_{xi}} = \left(\gamma^{\frac{-1}{\bar{\omega}}} \cdot \frac{p_{wi}}{p_{di}} \right)^{\bar{\omega}}$$

где $\bar{\omega}$ - показатель, представляющий линейную комбинацию эластичностей замещения между отечественной продукцией группы i и национальной продукцией на рынках стран-импортеров, где $\sigma \neq \bar{\omega}$.

Заметим, что скорее $\sigma > \bar{\omega}$, что объясняется тем, что эластичность замещения на товары-субституты в странах – импортерах, как правило, ниже, чем в странах экспортерах.

Это объясняется тем, что страна-экспортер может ввозить продукцию только из других стран-экспортеров, т.е. стран, которые выполняют все требования по стандартам и качеству, необходимые для реализации продукции на внешних рынках. Следовательно, такая продукция является более универсальной для массового потребителя на внешних рынках, эластичность замещения такой продукции на рынке каждой из стран-экспортеров должна быть относительно высокой.

Производство товаров-субститутов на рынках стран-импортеров, как правило, осуществляется с большими издержками. Ведение малоэффективного производства в замкнутых условиях внутреннего рынка не стимулирует производителей к выполнению многочисленных, но необязательных для них требований по стандартам и качеству, принятых на внешних рынках. В соответствии с этим, продукция стран-импортеров и стран-экспортеров, как правило, больше различается между собой, чем продукция стран-экспортеров и эластичность замещения продукции на внутреннем рынке нетто-экспортера, таким образом, будет выше эластичности замещения на рынке нетто-импортера.

Однако, в связи с тем, что у нас нет точных оценок для $\bar{\omega}$, мы склоняемся в пользу (1.5).

Эквивалентность цены внутреннего рынка и цены экспорта дает:

$$p_{mi} \cdot \left(\frac{\delta}{1-\delta} \right) \cdot \left(\frac{q_{mi}}{q_{di} - q_{xi}} \right)^{\frac{1}{\sigma}} = \frac{p_{wi}}{\gamma} \cdot \frac{q_{di} - q_{xi}}{q_{xi}} \quad (1.6)$$

Из которого следует:

$$q_{di} - q_{xi} = \left(\gamma \cdot \frac{\delta}{1-\delta} \cdot \frac{p_{mi}}{p_{wi}} \cdot q_{xi} \right)^{\frac{\sigma}{\sigma+1}} \cdot q_{mi}^{\frac{1}{\sigma+1}} \quad (1.7)$$

Доход от продаж на внутреннем рынке с учетом (1.7):

$$\begin{aligned}
 p_{di} \cdot (q_{di} - q_{xi}) &= p_{mi} \cdot \left(\frac{\delta}{1-\delta} \right) \cdot q_{mi}^{\frac{1}{\sigma}} \cdot (q_{di} - q_{xi})^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} = \\
 &= p_{mi} \cdot \left(\frac{\delta}{1-\delta} \right) \cdot q_{mi}^{\frac{1}{\sigma}} \cdot \left(\gamma \cdot \left(\frac{\delta}{1-\delta} \right) \cdot \left(\frac{p_{mi}}{p_{wi}} \right) \cdot q_{xi} \right)^{\frac{\sigma-1}{\sigma+1}} \cdot q_{mi}^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} \\
 &= p_{mi} \cdot \left(\frac{\delta}{1-\delta} \right)^{\frac{2\sigma}{\sigma+1}} \cdot q_{mi}^{\frac{2}{\sigma+1}} \cdot \left(\gamma \cdot \frac{p_{mi}}{p_{wi}} \cdot q_{xi} \right)^{\frac{\sigma-1}{\sigma+1}}
 \end{aligned} \tag{1.8}$$

Функция спроса на экспорт:

$$q_{xi} = \frac{p_{wi} \cdot q_{di}}{\gamma \cdot p_{di} + p_{wi}} \tag{1.9}$$

Обратная функция спроса на экспорт:

$$p_{di} = \frac{p_{wi}}{\gamma} \cdot \frac{q_{di} - q_{xi}}{q_{xi}} \tag{1.10}$$

Доход от экспорта:

$$p_{di} \cdot q_{xi} = \frac{p_{wi}}{\gamma} \cdot (q_{di} - q_{xi}) = \frac{p_{wi}}{\gamma} \cdot \left(\gamma \cdot \frac{\delta}{1-\delta} \cdot \frac{p_{mi}}{p_{wi}} \cdot q_{xi} \right)^{\frac{\sigma}{\sigma+1}} \cdot q_{mi}^{\frac{1}{\sigma+1}} \tag{1.11}$$

Предельный доход производителя от переменной экспорта составит:

$$\begin{aligned}
 MR(q_{xi}) &= (p_{di} \cdot (q_{di} - q_{xi}) + p_{di}^* \cdot q_{xi})' = \left(\frac{\delta}{1-\delta} \right)^{\frac{2\sigma}{\sigma+1}} p_{mi} \cdot q_{mi}^{\frac{2}{\sigma+1}} \cdot \left(\gamma \cdot \frac{p_{mi}}{p_{wi}} \right)^{\frac{\sigma-1}{\sigma+1}} \cdot \frac{\sigma-1}{\sigma+1} \cdot q_{xi}^{\frac{2}{\sigma+1}} + \\
 &+ \frac{p_{wi}}{\gamma} \left(\gamma \cdot \frac{\delta}{1-\delta} \cdot \frac{p_{mi}}{p_{wi}} \right)^{\frac{\sigma}{\sigma+1}} \cdot \frac{\sigma}{\sigma+1} \cdot q_{xi}^{\frac{1}{\sigma+1}} \cdot q_{mi}^{\frac{1}{\sigma+1}}
 \end{aligned} \tag{1.12}$$

Из предположения о том, что издержки в расчете на единицу продукции c_i не зависят от объема выпуска, находим предельные издержки выпуска:

$$\begin{aligned}
 MC(q_{xi}) &= (c_i \cdot q_{di})' = \left[c_i \cdot \left(q_{xi} + \left(\gamma \cdot \frac{\delta}{1-\delta} \cdot \frac{p_{mi}}{p_{wi}} \cdot q_{xi} \right)^{\frac{\sigma}{\sigma+1}} \cdot q_{mi}^{\frac{1}{\sigma+1}} \right) \right]' = c_i + \\
 &+ c_i \cdot \left(\gamma \cdot \frac{\delta}{1-\delta} \cdot \frac{p_{mi}}{p_{wi}} \right)^{\frac{\sigma}{\sigma+1}} \cdot \frac{\sigma}{\sigma+1} \cdot q_{xi}^{\frac{1}{\sigma+1}} \cdot q_{mi}^{\frac{1}{\sigma+1}}
 \end{aligned} \tag{1.13}$$

Даже если издержки в расчете на единицу продукции c_i зависят от объема выпуска, мы получим похожий результат. Например, при $c_i = C_i + \frac{\eta}{q_{di}}$, где η и C_i - постоянные величины.

Используем условие максимизации прибыли производителя ($MR=MC$) и умножим обе части на $q_{xi}^{\frac{2}{\sigma+1}}$. Получим квадратное уравнение с переменной $q_{xi}^{\frac{1}{\sigma+1}}$:

$$\begin{aligned} c_i \cdot q_{xi}^{\frac{2}{\sigma+1}} + \left(c_i - \frac{p_{wi}}{\gamma} \right) \cdot \left(\gamma \cdot \frac{\delta}{1-\delta} \cdot \frac{p_{mi}}{p_{wi}} \right)^{\frac{\sigma}{\sigma+1}} \cdot \frac{\sigma}{\sigma+1} \cdot q_{xi}^{\frac{1}{\sigma+1}} \cdot q_{mi}^{\frac{1}{\sigma+1}} - \\ - \left(\frac{\delta}{1-\delta} \right)^{\frac{2\sigma}{\sigma+1}} \cdot p_{mi} \cdot q_{mi}^{\frac{2}{\sigma+1}} \cdot \left(\gamma \cdot \frac{p_{mi}}{p_{wi}} \right)^{\frac{\sigma-1}{\sigma+1}} \cdot \frac{\sigma-1}{\sigma+1} = 0 \end{aligned} \quad (1.14)$$

Дискриминант которого равен:

$$\begin{aligned} D = \left(c_i - \frac{p_{wi}}{\gamma} \right)^2 \cdot \left(\gamma \cdot \frac{\delta}{1-\delta} \cdot \frac{p_{mi}}{p_{wi}} \right)^{\frac{2\sigma}{\sigma+1}} \cdot \left(\frac{\sigma}{\sigma+1} \right)^2 \cdot q_{xi}^{\frac{2}{\sigma+1}} \cdot q_{mi}^{\frac{2}{\sigma+1}} + \\ + 4 \cdot c_i \cdot \left(\frac{\delta}{1-\delta} \right)^{\frac{2\sigma}{\sigma+1}} \cdot p_{mi} \cdot q_{mi}^{\frac{2}{\sigma+1}} \cdot \left(\gamma \cdot \frac{p_{mi}}{p_{wi}} \right)^{\frac{\sigma-1}{\sigma+1}} \cdot \frac{\sigma-1}{\sigma+1} = \\ = q_{mi}^{\frac{2}{\sigma+1}} \cdot \left(\frac{\delta}{1-\delta} \right)^{\frac{2\sigma}{\sigma+1}} \cdot \left(\gamma \cdot \frac{p_{mi}}{p_{wi}} \right)^{\frac{\sigma-1}{\sigma+1}} \cdot \left(\left(c_i - \frac{p_{wi}}{\gamma} \right)^2 \cdot \left(\gamma \cdot \frac{p_{mi}}{p_{wi}} \right) \cdot \left(\frac{\sigma}{\sigma+1} \right)^2 + 4 \cdot c_i \cdot p_{mi} \cdot \frac{\sigma-1}{\sigma+1} \right) \end{aligned} \quad (1.15)$$

Учитывая то, что корень уравнения должен быть положительной величиной, получаем решение для q_{xi} :

$$\begin{aligned} q_{xi} = \frac{q_{mi} \cdot \left(\frac{\delta}{1-\delta} \right)^{\sigma} \cdot \left(\gamma \cdot \frac{p_{mi}}{p_{wi}} \right)^{\frac{\sigma-1}{2}}}{(2 \cdot c_i)^{\sigma+1}} \cdot \\ \cdot \left(\sqrt{\left(c_i - \frac{p_{wi}}{\gamma} \right)^2 \cdot \left(\gamma \cdot \frac{p_{mi}}{p_{wi}} \right) \cdot \left(\frac{\sigma}{\sigma+1} \right)^2 + 4 \cdot c_i \cdot \frac{\sigma-1}{\sigma+1}} - \left(c_i - \frac{p_{wi}}{\gamma} \right) \cdot \left(\gamma \cdot \frac{p_{mi}}{p_{wi}} \right)^{\frac{1}{2}} \cdot \frac{\sigma}{\sigma+1} \right)^{\sigma+1} \end{aligned} \quad (1.16)$$

Продажи производителя на внутреннем рынке составят:

$$\begin{aligned} q_{di} - q_{xi} = \frac{q_{mi} \cdot \left(\frac{\delta}{1-\delta} \right)^{\sigma} \cdot \left(\gamma \cdot \frac{p_{mi}}{p_{wi}} \right)^{\frac{\sigma}{2}}}{(2 \cdot c_i)^{\sigma}} \cdot \\ \cdot \left(\sqrt{\left(c_i - \frac{p_{wi}}{\gamma} \right)^2 \cdot \left(\gamma \cdot \frac{p_{mi}}{p_{wi}} \right) \cdot \left(\frac{\sigma}{\sigma+1} \right)^2 + 4 \cdot c_i \cdot \frac{\sigma-1}{\sigma+1}} - \left(c_i - \frac{p_{wi}}{\gamma} \right) \cdot \left(\gamma \cdot \frac{p_{mi}}{p_{wi}} \right)^{\frac{1}{2}} \cdot \frac{\sigma}{\sigma+1} \right)^{\sigma} \end{aligned} \quad (1.17)$$

Соотношение продаж на внутреннем и на внешних рынках:

$$\frac{q_{di} - q_{xi}}{q_{xi}} = \frac{2 \cdot c_i \cdot \frac{\sigma + 1}{\sigma}}{\sqrt{\left(c_i - \frac{p_{wi}}{\gamma}\right)^2 + 4 \cdot \frac{c_i}{\gamma} \cdot \frac{\sigma - 1}{\sigma} \cdot \frac{p_{wi}}{p_{mi}} - \left(c_i - \frac{p_{wi}}{\gamma}\right)}} =$$

$$= \frac{\gamma}{2} \cdot \frac{\sigma + 1}{\sigma - 1} \cdot \frac{p_{mi}}{p_{wi}} \cdot \left(\sqrt{\left(c_i - \frac{p_{wi}}{\gamma}\right)^2 + 4 \cdot \frac{c_i}{\gamma} \cdot \frac{\sigma - 1}{\sigma} \cdot \frac{p_{wi}}{p_{mi}}} + \left(c_i - \frac{p_{wi}}{\gamma}\right) \right)$$

Выводы:

- a. Величина экспорта тем выше, чем ниже издержки производства.
- b. Чем выше эластичность замещения, тем больше страна экспортирует. Это связано с тем, что страны-экспортеры импортируют товары других стран-экспортеров. Страны-экспортеры обязаны выполнять все требования по стандартам и качеству, необходимые для реализации продукции на внешних рынках, что в значительной степени нивелирует различия между родственной продукцией стран-экспортеров и чем больше рынков сбыта у страны-экспортера, тем большее число требований и стандартов должно быть ими учтено. Следовательно, эластичность замещения между экспортной продукцией с ростом экспорта должна увеличиваться.
- c. Более низкая цена импорта по сравнению с ценой мирового рынка инициирует лучшие стимулы для экспортеров. Поставки наиболее конкурентоспособной зарубежной продукции на внутренний рынок подталкивают отечественных производителей к поиску новых решений для снижения издержек. Так, Россия - крупный экспортер зерна, импортирует зерно, главным образом, из Казахстана по более низким ценам, чем цены мирового рынка. Введение санкций и эмбарго на ввоз продовольствия привело к изменению географии зарубежных поставок, в результате по отдельным продуктам цена импорта возросла по сравнению с «до-санкционным» периодом. Сложившаяся ситуация может вызвать снижение экспортной активности в этих секторах, также как и в случаях с введением правительством более высоких импортных пошлин.
- d. Более высокая цена мирового рынка способствует развитию экспорта.

Расширение экспорта в некоторых случаях может привести к дефициту отечественной продукции на внутреннем рынке, в то время как предложение импортной продукции не может быть оперативно обеспечено по причине необходимости выполнения ряда организационных процедур (коммерческих, транспортных, таможенных).

В данном случае мы рассматриваем импорт как постоянную величину. Это означает, что поставки импорта осуществляются планомерно, в одинаковых объемах за соответствующий период времени.

Цена внутреннего рынка:

$$p_{di} = \frac{p_{wi}}{\gamma} \cdot \frac{q_{di} - q_{xi}}{q_{xi}} = \frac{\sigma + 1}{\sigma - 1} \cdot \frac{p_{mi}}{2} \cdot \left(\sqrt{\left(c_i - \frac{p_{wi}}{\gamma} \right)^2 + 4 \cdot \frac{c_i}{\gamma} \cdot \frac{\sigma - 1}{\sigma} \cdot \frac{p_{wi}}{p_{mi}}} + \left(c_i - \frac{p_{wi}}{\gamma} \right) \right) \quad (1.19)$$

Цена внутреннего рынка будет иметь тенденцию к росту при условиях:

- при повышении импортных цен. Соответственно, если цена импорта будет ниже цены внутреннего рынка, то цена внутреннего рынка будет снижаться. Например, с введением санкций и продовольственного эмбарго Россия стала закупать отдельные товары по более высоким ценам, что означает относительное ухудшение положения экспортеров в этих продуктовых секторах;

- низкой эластичности замещения между отечественной и импортной продукцией;
- высоких издержек производства.

Еще раз следует подчеркнуть, что в данном случае мы исходили из того, что поставки импорта – величина постоянная в рамках отдельного периода. Поэтому при возникновении дефицита возможности по оперативному наполнению внутреннего рынка импортной продукцией могут быть реализованы в рамках действующего Таможенного союза, в котором отсутствует необходимость выполнения таможенных процедур и легче решаются вопросы организации поставок.

Государственное регулирование

Рассмотрим влияние основных инструментов государственной политики на распределение потоков продукции на внутренний рынок и на экспорт.

1. *Увеличение импортной пошлины.* Экспортная активность снижается в связи с удорожанием импорта.
2. *Повышение налогов на доходы производителей.* Увеличивает издержки производителей на величину налога. Производители повышают цену, что в зависимости от эластичности спроса по цене на данный продукт в определенной степени влияет на спрос.
3. *Введение экспортной пошлины.* Может способствовать росту экспортных цен.

1.4 Механизм взаимодействия спроса и предложения

Четкое представление о взаимодействии спроса и предложения позволяет расширить сферу применения методов оценки в эмпирических исследованиях.

Сфера применения полезных для оценки спроса инструментов, в которых причинно-следственная связь сориентирована на оценку параметров спроса, может быть расширена, в т.ч. в направлении использования обратной функции спроса для оценки факторов влияния на рыночную цену.

Фактическая цена внутреннего рынка в фиксированный момент времени определяет спрос на товар на внутреннем рынке, в этот момент времени цена является причиной, а показатели спроса – следствием.

Однако предложение в условиях реальной экономики в точности не соответствует величине спроса, что можно, в частности, объяснить несогласованностью действий производителей.

В связи с этим, фактические параметры предложения становятся источником обратного воздействия на цену внутреннего рынка, т.е. вектор причинно-следственной связи меняется. Устанавливается новая цена, которая, в свою очередь, определяет новые параметры спроса.

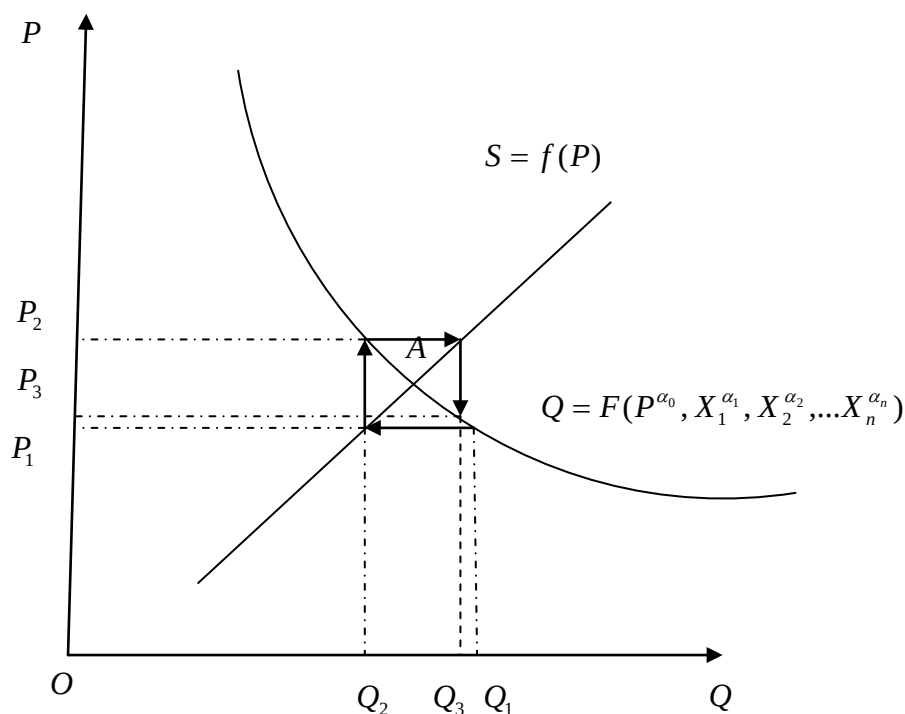


Рисунок 1.2 Паутинообразная модель рынка

Суть процессов изменения причинно-следственной связи хорошо иллюстрирует паутинообразная модель рыночного ценообразования, представленная в графическом виде на рис.1.2.

Сначала при заданной цене P_1 формируются параметры спроса Q_1 . Фактическое предложение по цене P_1 составляет Q_2 . В соответствии с предложением Q_2 обратная функция спроса устанавливает цену на уровне P_2 . Повышение цены для производителей служит сигналом к тому, чтобы увеличить объемы производства до Q_3 , однако эти объемы спроса могут быть обеспечены предложением по цене равной P_3 .

Ситуация заключается в том, что, чем выше конкуренция на рынке, тем ближе находятся цены, обусловленные дисбалансом спроса и предложения, к потенциальной цене рыночного равновесия. В реальных рыночных условиях величины отклонения цен спроса и предложения от равновесной цены (ε) незначительны. Т.е. при условии $\varepsilon \rightarrow 0$ факторы функции спроса в достаточно полной мере объясняют динамику цены внутреннего рынка.

Стрелками на рисунке показаны разнонаправленные вектора причинно-следственной связи, которые возникают между ценой, спросом и предложением.

Теперь предположим, что функция спроса представлена в общем виде :

$$F(P, X_1, X_2, \dots, X_n) = P^{\alpha_0} \cdot X_1^{\alpha_1} \cdot X_2^{\alpha_2} \cdot \dots \cdot X_n^{\alpha_n} = Q$$

Предложение S отличается от величины спроса Q и когда в соответствии с представленным механизмом, причинно-следственная связь меняется, предложение и остальные факторы становятся причиной, а цена – следствием, т.е. в обратной функции спроса:

$$F(S, X_1, X_2, \dots, X_n) = (S \cdot X_1^{-\alpha_1} \cdot X_2^{-\alpha_2} \cdot \dots \cdot X_n^{-\alpha_n})^{\frac{1}{\alpha_0}} = P^*$$

факторы оказывают влияние на цену внутреннего рынка.

Если предположить наличие важного для заданного вектора связи фактора и его отсутствие для противоположного ему вектора, то из этого может следовать одно из двух: 1) этот фактор также важен и для обратного вектора связи, 2) этот фактор является линейной комбинацией других факторов.

Обратная функция спроса Армингтона имеет следующий вид:

$$p_{di} = \left(\frac{\delta}{1-\delta} \right) \cdot p_{mi} \cdot \left(\frac{q_{mi}}{q_{di} - q_{xi}} \right)^{\frac{1}{\sigma}} \quad (1.20)$$

т.е. наличие обратной причинно-следственной связи позволяет рассматривать цену внутреннего рынка в качестве зависимой переменной в эмпирических исследованиях.

Сразу же отметим, что внешнеэкономический, глобальный фактор, такой, например, как цена мирового рынка или цена импорта (в определенной степени аналог мировой цены) являются экзогенными переменными, т.е. цена внутреннего рынка зависит от цены мирового рынка, если страна не является монополистом в производстве товара i .

Изменение причинно-следственной связи в условиях рыночной экономики происходит непрерывно, точно также как меняется сама рыночная цена. Следовательно, если используются данные с достаточно узким интервалом, взятые, например, за каждый месяц рассматриваемого периода, то они должны включать как эффекты влияния цены, так и эффекты влияния спроса и предложения.

Вместе с тем, окончательным аргументом среди всех представленных может быть эмпирическое тестирование обратных моделей спроса.

1.5 Теоретические модели оценки влияния экспорта на внутренний рынок и их адаптация для эмпирических исследований

1.5.1 Модель Армингтона и оценка влияния предложения отечественной продукции на внутренний рынок

Экономический смысл формулы Армингтона заключается в том, что спрос на импортную и отечественную продукцию на внутреннем рынке страны распределяется в соответствии с их ценами, т.е. структура спроса является следствием соотношения цен на отечественные и импортные товары.

Учитывая наличие обратной причинно-следственной связи, мы можем анализировать влияние факторов, представленных в модели Армингтона, на цену внутреннего рынка.

В данном случае прямая зависимость между ценой внутреннего рынка и экспортом отсутствует – оценивается зависимость между отечественной продукцией, оставшейся на внутреннем рынке и его ценой.

Проанализируем каждый из факторов, представленных в уравнении (1.1) с точки зрения его влияния на цену внутреннего рынка.

Производство

Производство является главной составляющей предложения. Большие объемы производства и поставок на внутренний рынок, как правило, способствуют снижению цен и, наоборот, небольшие объемы производства могут вызвать рост цен внутреннего рынка.

Импорт

Импорт является важным фактором влияния на внутренние цены, прежде всего, для стран-импортеров. Вместе с тем в условиях растущего экспорта, импорт позволяет при необходимости восполнять предложение на внутреннем рынке и, таким образом, балансировать цену внутреннего рынка.

Цена импорта

Импортная цена, которая в определенной мере является аналогом мировой цены, представляет собой ориентир для отечественных производителей и, таким образом, сказывается на формировании цен внутреннего рынка.

Экспорт

Отток продукции с внутреннего рынка имеет большое значение для цены внутреннего рынка. В условиях растущего спроса на экспорт и необходимости стабилизации цены внутреннего рынка требуется расширять поставки на внутренний рынок в т.ч. импортной продукции.

1.5.2 Модель оценки влияния экспорта на цену внутреннего рынка

Прежде заметим, что в уравнении (10), как это было показано выше, все три фактора, представленные в правой части, оказывают влияние на цену внутреннего рынка.

Перемножим соответственно правые и левые части уравнений (1.1) и (1.5). Получим:

$$\gamma \cdot \frac{q_{xi} \cdot q_{mi}}{(q_{di} - q_{xi})^2} = \left(\frac{1 - \delta}{\delta} \right)^\sigma \cdot \left(\frac{p_{di}}{p_{mi}} \right)^\sigma \cdot \frac{p_{wi}}{p_{di}}. \quad (1.21)$$

В большинстве моделей международной торговли нет принципиальных различий между ценой мирового рынка и ценой импорта. Как правило, действует одна – мировая цена, а единовременный экспорт и импорт родственной продукции (или т.н. внутриотраслевую торговлю) теория объясняет, как желание потребителей разнообразить свое потребление в той мере, в которой это позволяют сделать доходы.

Кроме того, в эмпирических исследованиях цена мирового рынка и цена импорта могут сильно коррелировать между собой.

В соответствии с этим представляется целесообразным сделать предположение о равенстве цен мирового рынка и импорта. В результате уравнение (1.21) примет следующий вид:

$$\gamma \cdot \frac{q_{xi} \cdot q_{mi}}{(q_{di} - q_{xi})^2} = \left(\frac{1 - \delta}{\delta} \right)^\sigma \cdot \left(\frac{p_{di}}{p_{wi}} \right)^{\sigma-1} \quad (1.22)$$

Мы получили уравнение, аналогичное уравнению Армингтона, которое учитывает влияние внешнего спроса на продукцию страны-нетто-экспортера.

Выразим из него цену внутреннего рынка:

$$p_{di} = p_{wi} \cdot \left(\frac{\delta}{1-\delta} \right)^{\frac{\sigma}{\sigma-1}} \cdot \left(\gamma \cdot \frac{q_{xi} \cdot q_{mi}}{q_{di}^2} \right)^{\frac{1}{\sigma-1}} \quad (1.23)$$

Полученное выражение дает возможность оценить влияние экспорта на цену внутреннего рынка.

Далее рассмотрим особенности адаптации модели для эмпирических исследований. Сначала требуется выбрать достаточно крупный экспортный сектор.

1.5.3 Продуктовая структура российского экспорта

В десятку наиболее крупных продуктовых секторов российского экспорта входят (см. табл. 1.1), главным образом, сырьевые товары, продукция машиностроения (локомотив экономического роста) занимает незначительную долю. Среди представленных в таблице товаров, наиболее высокой динамикой роста характеризуется товарная группа «зерно», т.е. этот сектор является одним из наиболее крупных, и, вместе с тем, самым динамично растущим экспортным рынком России.

Таблица 1.1

Доли десяти наиболее крупных товарных секторов в российском экспорте в 2001-2016 гг, %

Код	Наименование товара	2001	2005	2010	2016	2016/2001
27	Топливо минеральное	51,93	61,93	66,16	47,18	0,9
99	Непоименованные товары по кодам ТН ВЭД ТС 01-98	12,37	8,28	7,25	15,85	1,3
72	Железо и сталь	5,55	7,40	4,72	4,95	0,9
71	Жемчуг природный или культивированный	1,14	0,70	1,83	3,12	2,7
84	Реакторы ядерные, котлы	3,32	1,74	1,33	2,38	0,7
31	Удобрения	1,68	1,61	1,86	2,32	1,4
44	Древесина, древесный уголь	2,47	2,36	1,53	2,29	0,9
76	Алюминий и изделия из него	4,44	2,27	1,68	2,09	0,5
10	Зерно	0,27	0,56	0,60	1,96	7,2
85	Электрические машины и оборудование	1,35	0,77	0,63	1,42	1,1

Источник: International Trade Centre

В структуре товарной группы «зерно» доля пшеницы преобладает - в среднем за период 2001-2016 гг она занимала 77,0%.

Следовательно, экспортный рынок пшеницы вполне подходит для эмпирической оценки влияния экспорта продукции на внутренний рынок.

Прежде охарактеризуем основные тенденции и факторы развития мирового и отечественного экспорта пшеницы.

1.6 Основные тенденции мирового и отечественного экспорта пшеницы

1.6.1 Состояние мирового экспорта пшеницы

Пшеница является традиционным биржевым товаром. Она торгуется, в основном, на двух биржах - Лондонской (London International Financial Futures and Options Exchange) и Чикагской (Chicago Board of Trade). Однако цены на этих биржах складываются не только под влиянием мирового спроса и предложения, но и могут включать в себя спекулятивную составляющую.

Цены на пшеницу дифференцируются в зависимости от её сорта - твердая или мягкая, мягкая слабая или мягкая сильная. Цена также зависит от собранного урожая, между тем в странах-экспортерах имеются достаточно крупные запасы, что позволяет нивелировать этот фактор. Существенное влияние на мировые цены оказывает стоимость фрахта на морские перевозки [44]

Одним из наиболее важных факторов, способствующих развитию экспорта пшеницы, является качество зерна и стабильность поставок, которая зависит от урожайности.

В число основных мировых импортеров пшеницы входят: ЕС, Индонезия, Алжир, Бразилия, Марокко, Япония, Египет.

Лидирующие позиции по экспорту пшеницы занимают: ЕС, Россия, США, Канада, Австралия, Украина и Аргентина.

На мировом рынке пшеницы наблюдается достаточно высокая концентрация ведущих стран-экспортеров. Этот пул стран на протяжении предшествующего долгосрочного периода (по крайней мере, - с 2001 по 2015 гг.) остается довольно стабильным. На долю 15 основных экспортеров² приходилось примерно 90% экспорта пшеницы. Доля трех ведущих стран-экспортеров (Канада, Россия, США) в среднем за период составила 40,2%.

Мировой экспорт пшеницы в 2001 по 2015 гг. вырос в 1,4 раза. При этом экспорт в разных странах различался по уровню динамики. Наиболее высокие темпы роста экспорта

² Канада, Россия, США, Франция, Австралия, Украина, Германия, Аргентина, Польша, Казахстан, Румыния, Болгария, Чехия, Литва, Великобритания

пшеницы наблюдались в Польше – внешние поставки страны увеличились в 88,6 раза за рассматриваемый период, в Чехии рост экспорта составил – 17,1 раз, в России – 13,0 раз.

Страны черноморского региона (Россия, Казахстан, Украина) за последнее время стали важнейшими производителями и экспортерами зерна в мире. Вместе с тем, основные проблемы этих стран заключаются в несовершенстве экспортной логистики, в относительно низком качестве зерна с позиции выполнения фитосанитарных норм (контроль за состоянием растений).

Концентрация экспортных рынков пшеницы

В зависимости от, рыночной доли крупнейшего продавца в общем объеме продаж отрасли, Министерство юстиции США и Федеральная торговая комиссия США по степени концентрации выделяют три типа рынков [15]

1) низко концентрированный (если доля крупнейшего продавца на рынке составляет до 15%). На таком рынке ни один из его участников не может оказать влияния на цены;

2) умеренно концентрированный (если рыночная доля крупнейшего продавца составляет от 15 до 25%), В данном случае на рынке конкурируют между собой несколько участников, которые не в состоянии существенно повлиять на цены;

3) высококонцентрированный (если рыночная доля крупнейшего продавца составляет более 25%). Это означает, что на рынке присутствует продавец, который способен существенно влиять на ценообразование на рынке.

В соответствии с приведенной классификацией, мировые рынки зерновых можно отнести к умеренно и высококонцентрированным рынкам [15].

В отличие от внутреннего рынка, наличие неопределенности и невозвратных издержек способствует росту концентрации на внешних рынках для одних и тех же товаров, по сравнению с внутренним рынком.

В частности, рынки пшеницы принято относить к рынкам совершенной конкуренции. И если это условие с оговорками выполняется для внутреннего рынка страны, то на внешних рынках основным типом рыночной структуры является олигополия. Для относительно малого числа основных, примерно равных участников экспортного рынка ценовая конкуренция не является оптимальной, поэтому участники вынужденно поддерживают цены на одинаковом уровне.

1.6.2 Российский экспорт пшеницы

Россия является одним из наиболее важных производителей и экспортеров зерна в мире.

Сравнительные преимущества России, такие как обширная территория, по своим природно-климатическим условиям подходящая для производства зерна (что позволяет извлекать дополнительные преимущества от масштаба производства), сравнительно низкие капиталовложения и стоимость рабочей силы стимулирует отечественных производителей к росту зернового производства и экспорту разнообразных видов зерновой продукции.

Дополнительным стимулом для отечественных производителей является долгосрочная повышательная тенденция мировых цен на зерно. Мировые цены на пшеницу за период 2005-2016 гг повысились в среднем со 150 до 200 долл/тонну. Рост мировых цен был связан с увеличением численности населения в развивающихся странах, с повышением цен на факторы производства (минеральные удобрения, средства защиты растений, топливо, сельхозтехнику и др.), а также с природными катаклизмами (засухи в 2010 году в России и в 2012 году в США, наводнения 2010-2011 годов в Австралии и т.д.) [15]

Кроме того, ослабление обменного курса рубля в 2014 года в результате введения антироссийских санкций могло усилить позиции отечественных производителей зерна на внешних рынках.

Если говорить о проблемах экспорта российской пшеницы, то одной из основных остаются достаточно высокие потери зерна от насекомых, которые в настоящее время составляют примерно 0,5%, в то время как у французской пшеницы эти потери сохраняются на уровне 0,1%³.

В России преимущественно выращивается пшеница слабых «мягких» сортов, которая имеет более высокую урожайность, в отличие от «сильных» сортов (выращиваются, в основном, в районах Южной Сибири). «Слабые» сорта характеризуются относительно низким содержанием клейковины и, соответственно, обладают более слабыми продовольственными характеристиками, чем «сильные» сорта [44].

Достаточно серьезное влияние на российские цены оказывает соседство России с двумя другими крупными производителями пшеницы – с Украиной и Казахстаном, что проявляется особенно сильно в урожайные годы.

³ Региональный обзор: Рост экспорта зерна в России, Украине и Казахстане. Агробизнес. 22.08.2017 г. <http://agbz.ru:81/articles/regionalnyi-obzor--rost-eksporta-zerna-v-rossii--ukraine-i-kazahstane>

Отсутствие стабильности в функционировании рынка зерна, высокая ценовая волатильность рынка пшеницы сказываются на принятии инвестиционных решений производителями.

Основной сельскохозяйственной культурой, которую Россия поставляет на мировой рынок, является пшеница, а именно продовольственная пшеница 4 класса.

Доля России в мировом экспорте пшеницы (код ТН ВЭД ТС 1001) за период с 2001 по 2015 гг выросла с 1,4% до 12,4%.

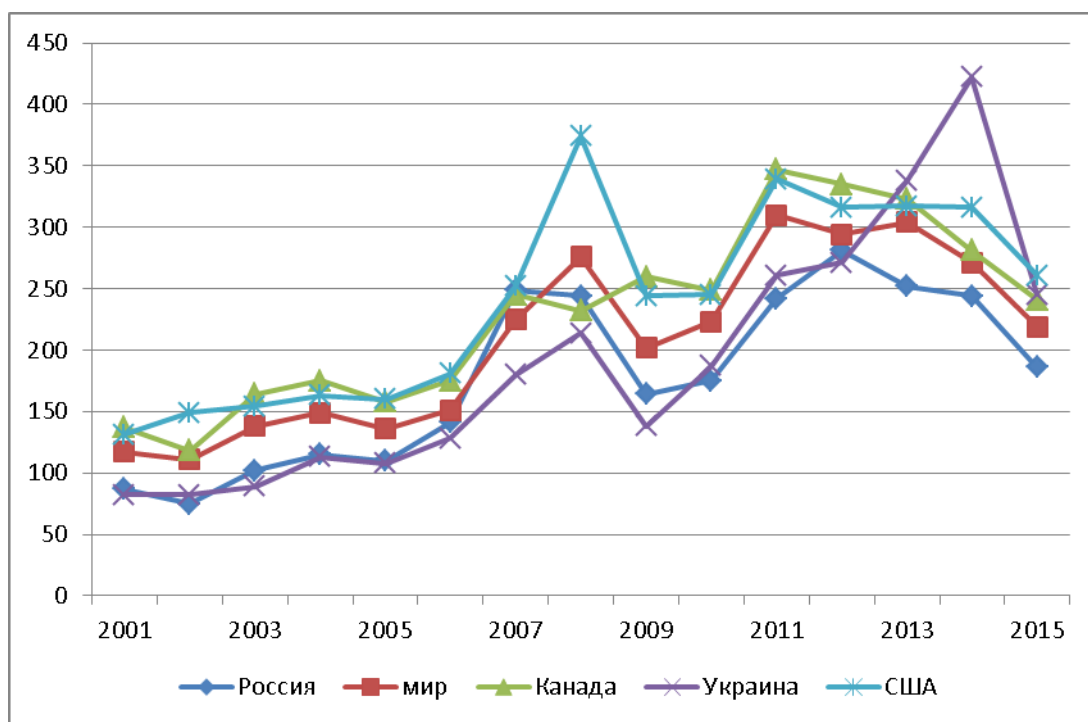


Рисунок 1.3 Экспортная цена пшеницы (за исключением твердой пшеницы) в мире и в отдельных странах-экспортерах в 2001-2015 гг (2001-2012 гг. - код 100190 ТН ВЭД ТС, 2013-2015 гг. – код 100199)

Источник: International Trade Centre

Из рис 1.3 следует, что цена российского экспорта пшеницы практически на всем интервале (за исключением 2007 года) была ниже среднемировой цены. Для сравнения приведены экспортные цены США и Канады (как наиболее крупных экспортеров), а также Украины (соседней страны, в которой природно-климатические условия наиболее приближены к российским).

Несмотря на более низкие цены, по крайней мере, до 2010 года, Украина не смогла приблизиться к России по объемам экспорта. Цены на североамериканский экспорт стабильно превышали не только российские (за исключением кризисных 2007-2008 годов), но и среднемировые цены. Во многом это объясняется более высоким качеством зерна из США и Канады.

Вместе с тем, растущие внешние поставки пшеницы, скорее всего, не были связаны с искусственным занижением экспортной цены (демпингом) (см. рис.1.5). За период 2001-2016 гг. цена экспорта в среднем на 21% опережала цену отечественных производителей.

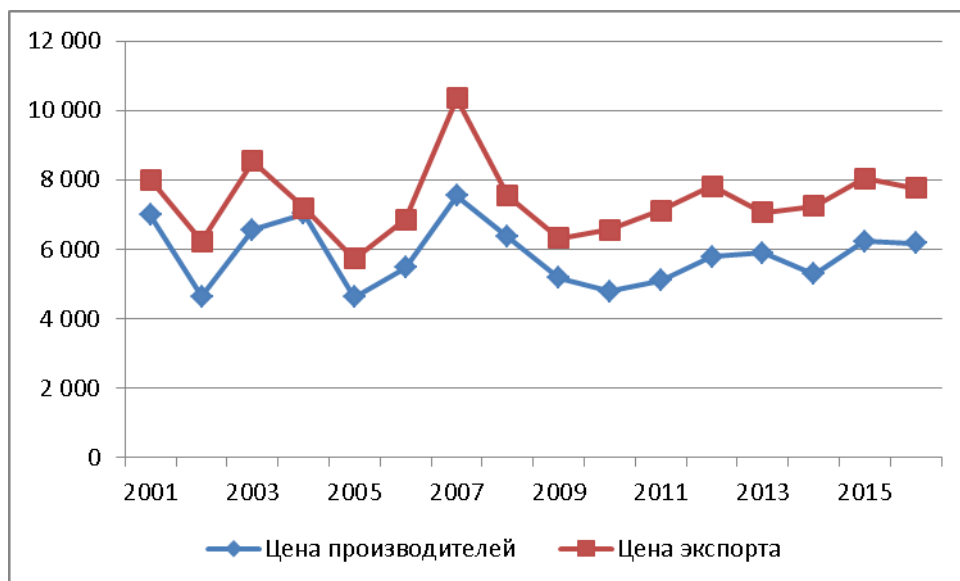


Рисунок 1.4 Цены отечественных производителей и экспортеров пшеницы, руб/тонну (дефлированные к 2011 году)

Источник: International Trade Centre

Основными получателями пшеницы со стороны ведущих стран-экспортеров являются, главным образом, развивающиеся страны (см. табл.1.2). Во многом высокая доля страны в экспорте объясняется региональным соседством со странами-импортерами.

Таблица 1.2

Десять основных импортеров пшеницы (за исключением твердой пшеницы) из России, США и Канады в 2015 гг (2001-2012 гг. - код 100190 ТН ВЭД ТС, 2013-2015 гг. – код 100199) и их доля

Россия	%	США	%	Канада	%
Египет	23,2	Мексика	11,8	Япония	11,1
Турция	10,4	Япония	11,6	США	10,1
Бангладеш	10,4	Филиппины	11,2	Индонезия	9,4
Нигерия	5,6	Бразилия	5,4	Бангладеш	7,3
Азербайджан	4,5	Тайвань	4,7	Колумбия	7,0
Йемен	3,5	Республика Корея	4,7	Перу	6,6
Судан и Южный Судан	3,4	Нигерия	4,3	Мексика	5,3
Марокко	2,9	Индонезия	4,1	Китай	4,4
Иран	2,9	Китай	3,9	Нигерия	4,1
Ливан	2,8	Колумбия	3,5	Шри Ланка	2,8
Всего	69,6	Всего	65,0	Всего	68,2

Источник: International Trade Centre

При том, что основные поставки экспорта в Японию и Китай осуществляются из США и Канады, Япония и Китай являются соседями России. И если в случае с Японией торговля объясняется стратегическим партнерством Японии с США, то в случае с Китаем,

у России имеются все необходимые основания для того, чтобы получить более выгодные условия на китайском рынке.

После подписания Россией и Китаем Протоколов о фитосанитарных требованиях к поставляемому из России зерну (пшенице, кукурузе, рису, сое и рапсу) 17 декабря 2015 г.⁴ Китай открыл зерновой рынок. Вместе с тем, еще сохраняется ряд ограничений, препятствующих крупным поставкам российской продукции. В частности, поставки зерна яровой пшеницы в Китай пока разрешены только из Алтайского и Красноярского краев, Новосибирской и Омской областей.

Одна из наиболее актуальных проблем российского экспорта зерна заключается в преимущественном вывозе сырьевой продукции, по сравнению с экспортом переработанной продукции.

Российский экспорт переработанной из зерна продукции в 2016 году составил 660,2 млн. долл., что в 8,7 раза больше соответствующего показателя за 2001 год⁵, в то время как экспорт пшеницы вырос в 29,3 раза и достиг 4,2 млрд. долл.

Темпы роста переработанной продукции зернового хозяйства недостаточны и отстают от темпов экспортных поставок зерна. В совокупности экспорт продукции переработки из зерна в 2016 году составил всего 15,7% от экспорта пшеницы.

Таблица 1.3

**Структура производства зерновых культур по категориям хозяйств в
России, %**

	СХО	из них малые предприятия	ЛПХ	К(Ф)Х
2016 г.	71,4	27,0	0,9	27,8
2013 г.	74,4	25,0	0,9	24,7
2010 г.	77,1	н/д	1,0	21,9

Источник: Росстат

В настоящее время устойчивыми темпами растет производство зерновых культур в крестьянских (фермерских) хозяйствах, а также в малых сельскохозяйственных предприятиях, совокупная валовая продукция которых превышает половину сбора зерновых культур (см. табл. 1.3).

⁴ Россия начала поставки пшеницы в Китай. ТАСС. <http://tass.ru/ekonomika/2751120>

⁵ Экспорт готовых продуктов из зерна злаков (товарная группа 1905: хлеб, выпечка, пирожные, печенье) за период 2001-2016 гг вырос в 10,4 раза (в стоимостном выражении) и 2016 г. составил 323 млн. долл. Экспорт макаронных изделий (товарная группа 1902) за тот же период вырос с 3,1 до 94,2 млн. долл. Экспорт продукции мукомольно-крупяной промышленности (товарная группа 11) вырос в 5,8 раза (в стоимостном выражении) и в 2016 году составил 243 млн долл.

В этой связи необходимо обратить внимание органов управления на проблему выхода малых форм на внешние рынки.

Фирмы - экспортеры на российском рынке пшеницы

К настоящему времени сформировался пул из 20 крупнейших компаний-экспортеров⁶ российской пшеницы.

Доля двадцати компаний, лидирующих по объемам вывоза зерна, ранее не превышала 60%, но в последующем этот показатель достиг 80%, что может свидетельствовать об увеличении концентрации на экспортном рынке зерна.

Международные компании существенно нарастили свое присутствие в российском экспорте через дочерние предприятия или компании-партнеры, их доля достигла 40%. На российском рынке функционируют крупные мировые трейдеры: Glencore (МЗК), Cargill, Olam (Outspan), Bunge, ADM-Тоерпфер («Артис»), CHS («Агромаркет»), Noble («Бонел»), Fedcom («Агрофест-Дон»). Большинство транснациональных компаний владеет терминалами в морских портах Азова и Ростова, а также речных Волго-Донского канала.

В связи с присутствием на рынке зерна ограниченного числа компаний-экспортеров, их совместные действия могут оказывать давление на производителей. В результате экспортные цены могут формироваться на более низком уровне. При наличии условий хранения зерна производители могут сдерживать объем продаж, однако многие из них не имеют этой возможности и вынуждены продавать пшеницу сразу после уборки урожая по более низким ценам.

По мере снижения запасов у производителей растет конкуренция между оптовыми покупателями и, как следствие, растет цена на внутреннем рынке.

Экспортные ограничения на рынке зерна

Низкий урожай 2003 года способствовал образованию дефицита практически по всем видам зерновых на внутреннем рынке России, что послужило основной причиной для введения Правительством высоких таможенных пошлин на продажу зерна с 15 января по 1 мая 2004 года в размере 25 евро за тонну ржи и пшеницы.

В целях стабилизации отечественного рынка в условиях резкого подорожания зерна и хлебобулочной продукции в ноябре 2007 года постановлением Правительства вновь была введена экспортная пошлина на зерно, в котором ставка вывозной таможенной

⁶ Агроинвестор. <http://www.agroinvestor.ru/analytics/article/21957-top-20-rossiyskikh-eksporterov-zerna/>

пошлины на пшеницу и меслин была установлена в размере 10%, но не менее 22 евро за 1 тонну.

Действие экспортных пошлин позже было продлено с 30 апреля по 30 июня 2008 года включительно. При этом ставка вывозной пошлины на пшеницу и меслин была повышена до 40%, но не менее 0,105 евро за 1 кг.

В связи с засухой и последовавшим за ней снижением урожайности Правительство России приняло решение ввести запрет на экспорт пшеницы, меслина, ячменя, ржи, кукурузы и муки с 15 августа до 31 декабря 2010 года. В конце октября Правительство РФ продлило действие запрета на экспорт зерна до 1 июля 2011 года.

Средняя цена пшеницы снизилась по отношению к предыдущему году с 5171 до 4780 руб./тонну, что привело к сокращению доходов производителей. Вместе с тем, основные импортеры российского зерна столкнулись с серьезными проблемами, в первую очередь такие страны, как Турция, Пакистан, Сирия, Ливия, Азербайджан.

Повышение внутренних цен на зерно и хлебобулочные изделия в 2015 году вновь послужило основанием для введения экспортной пошлины. С 1 февраля размер пошлины составил 15% плюс 7,5 евро, но не менее 35 евро за тонну. Спустя пять месяцев, с 1 июля Правительство изменило формулу расчета экспортной пошлины – ставка пошлины составила 50% от таможенной стоимости минус 5,5 тыс. руб. за тонну, но не менее 50 руб. за тонну. С 1 октября 2015 года порядок расчета вывозной таможенной пошлины вновь изменился - 50% минус 6,5 тыс. руб., но не менее 10 руб./тонну.

Введение экспортной пошлины с февраля по октябрь 2016 года позволило снизить цену внутреннего рынка на 20,7% до 7907,82 руб./тонну.

С 23 сентября 2016 года пошлина была обнулена сроком на 21 месяц — до 1 июля 2018 года. Вице-премьер России А.В. Дворкович высказался о том, что возврат к экспортной пошлине Правительством не планируется, министр сельского хозяйства А.Н. Ткачев отметил, что она будет применяться только при форс-мажорах⁷.

Хартия в сфере оборота сельскохозяйственной продукции

Наиболее крупные российские экспортеры зерна⁸ в мае 2017 г. подписали хартию в сфере оборота сельхозпродукции, в которой они продекларировали отказ от услуг компаний-посредников и недобросовестных методов налоговой оптимизации.

Суть сложившейся ситуации заключается в следующем. По закону компании-экспортеры имеют право на возмещение НДС, если производитель экспортируемой

⁷ РИА Новости 07.07.2017 г. <https://ria.ru/economy/20170707/1498031471.html>

⁸ ТД «Риф», «Международная зерновая компания», «Каргилл», «Астон», «Зерно-Трейд», «Луис Дрейфус Восток», «Южный центр» и др.

продукции работает в обычном режиме налогообложения и платит НДС. Однако многие сельхозпроизводители работают по упрощенной системе (единый сельхозналог (ЕСХН)) и по этой причине НДС не выплачивают.

Для получения возможности «возмещать» невыплаченный НДС используются посреднические компании, которые занимаются подготовкой пакета фиктивных документов, служащих основанием для возмещения НДС. По оценкам Федеральной налоговой службы (ФНС), ежегодные потери бюджета от незаконного возмещения НДС при экспорте и переработке сельхозпродукции превышают 65 млрд руб⁹.

Рыночная ситуация за последние два года настолько сильно обострилась, что стала предметом разбирательств со стороны ФНС, и в ряде случаев послужила препятствием к возмещению НДС даже для добросовестных его плательщиков.

Трейдерам обязуются не принимать участия в «серых» схемах и избегать сотрудничества с недобросовестными посредниками. Более того, участники хартии будут контролировать соблюдение положений хартии и любая информация о нарушениях будет передана в отраслевые союзы или в Национальную ассоциацию экспортеров сельхозпродукции для принятия соответствующих мер.

Добровольные ограничения, взятые на себя посредством подписания хартии, стали результатом координации операторов рынка с Федеральной налоговой службой. Похожие инструменты саморегулирования налогоплательщиков, основанные на принятии добровольных обязательств, показали результативность на рынках электроники и бытовой техники, ювелирной и алкогольной продукции.

Принятие хартии будет иметь ряд последствий, в том числе и для сферы транспортных услуг. В частности, реализация хартии позволит увеличить удельный вес железнодорожного транспорта в перевозках зерна (с 40% до 60%), поскольку "серые" схемы чаще всего применяются при перевозках зерна автомобильным транспортом¹⁰.

1.6.3 Экспорт и цена внутреннего рынка: графическая интерпретация

⁹ Русагротранс.. Более 20 компаний-экспортеров зерна подписали хартию об отказе от посредников. <http://www.rusagrotrans.ru/press/mneniya-ekspertov/bolee-20-kompaniy-eksporterov-zerna-podpisali-khartiyu-ob-otkaze-ot-posrednikov-/>

¹⁰ Agro 2b. Русагротранс: зерно перейдет на ж/д транспорт. <http://agro2b.ru/ru/news/41861-Rusagrotrans-grain-will-the-transport.html>

Имеется отрицательная связь между экспортом и внутренним спросом. В период экономического кризиса этот эффект может усиливаться.

Слабое состояние внутреннего спроса в условиях кризиса, становится дополнительным стимулом у производителей для того, чтобы наращивать экспорт, в т.ч. в целях компенсации снижения продаж на внутреннем рынке.

Как отмечалось выше, важным фактором является специализация страны в экспорте определенного вида сырья, в данном случае - пшеницы, поэтому этот производственный сектор, больше находится под влиянием внешнего спроса и менее чувствителен к динамике внутреннего спроса.

На рис.1.6 представлена динамика экспорта и цены внутреннего рынка с годовым шагом. Линии трендов характеризуют рост объемов экспорта и несущественное снижение цены внутреннего рынка на 16 - летнем интервале.

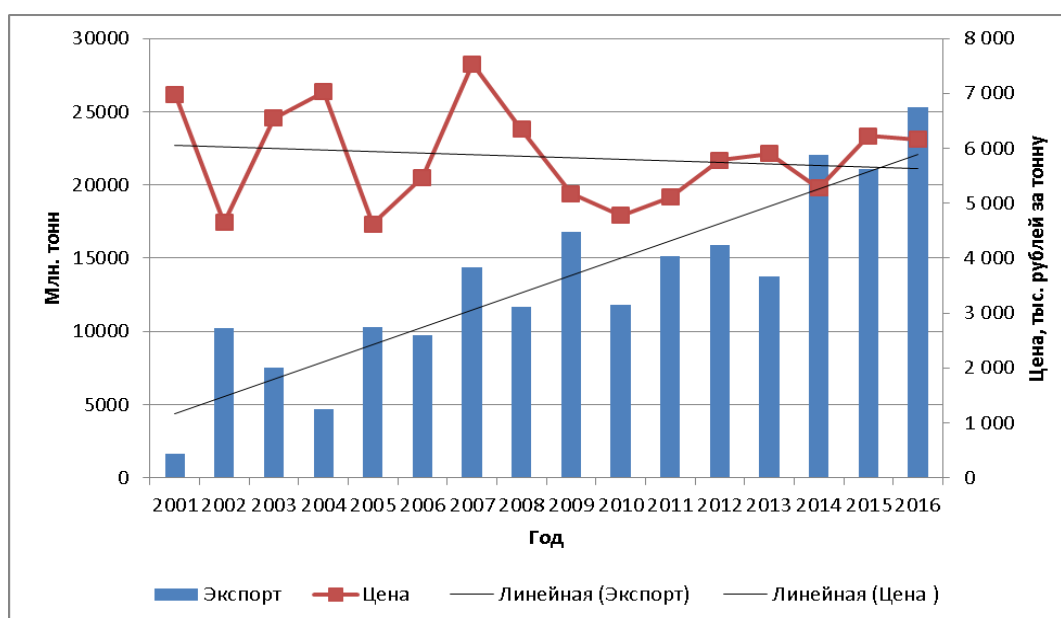


Рисунок 1.6 Динамика средних значений экспорта и цены внутреннего рынка в 2001-2016 гг

Источник: International Trade Centre

В связи с тем, что производство пшеницы имеет сезонный характер, на рис. 1.7 представлена динамика соответствующих показателей на основе квартальных данных. Для этого наблюдения за период 2010-2016 гг с шагом в один месяц были сгруппированы поквартально.

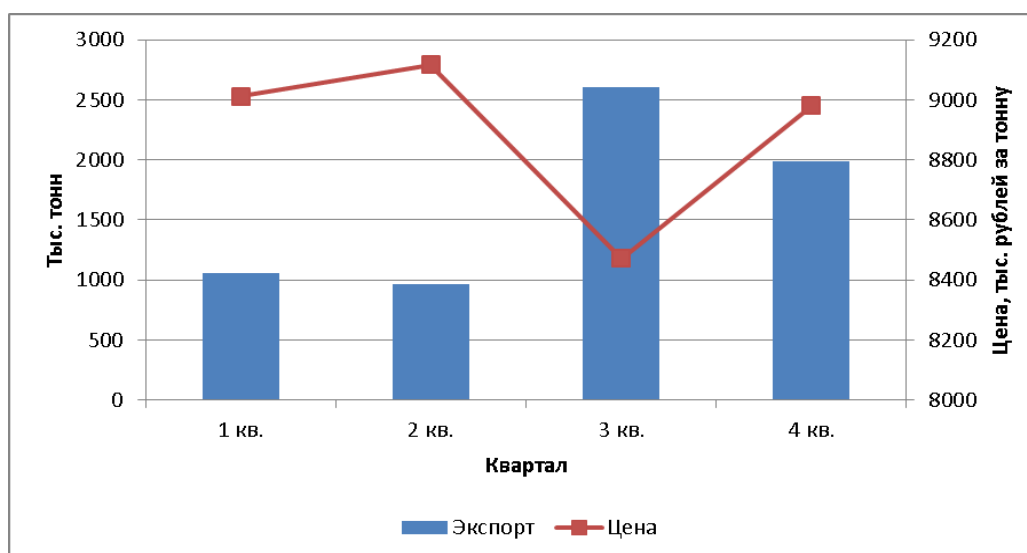


Рисунок 1.7 Российский экспорт пшеницы и цена внутреннего рынка в среднем за квартал(на основе данных за месяц в 2010-2016 гг.)

Источник: International Trade Centre

В первом квартале по сравнению с предшествующим экспорт пшеницы снижается почти в два раза, при этом её запасы сокращаются, что способствует, хотя и незначительному, росту цены. Во втором квартале экспорт, а также величина запасов достигают минимальных значений, цена внутреннего рынка, в свою очередь, повышается до годового максимума. Третий квартал приходится на сроки уборки урожая, поэтому предложение динамично растет, и цена внутреннего рынка падает до минимума.

В четвертом квартале экспортная деятельность замедляется, вместе с тем запасы зерна снижаются, и цена вновь растёт.

1.7. Влияние экспорта на внутренний спрос: эмпирический анализ (на примере рынка пшеницы)

1.7.1 Факторы спроса и предложения на рынке пшеницы

Рассмотрим важные для рынка пшеницы факторы влияния на внутренний рынок.

Факторы предложения

Производство

Производство является основным компонентом предложения пшеницы и источником пополнения запасов.

Запасы на начало периода (года, месяца)

Объемы запасов пшеницы характеризуют сложившийся потенциал по предложению продукции. Большие объемы запасов могут обеспечить существенные поставки продукции на внутренний рынок, в то время как незначительные запасы характеризуют

слабые возможности по поставке пшеницы на внутренний рынок. Во многих работах запасы на начало года рассматриваются как один из основных факторов формирования цены внутреннего рынка.

В связи с сезонностью производства пшеницы в моделях, использующих данные за месяц, вместо показателей производства и запасов на начало года используются показатели запасов на начало месяца.

Импорт

Импорт пшеницы является незначительным фактором для России, поскольку зарубежные поставки пшеницы за период с 2001 по 2016 год в среднем составили 1,4 процента от внутреннего потребления пшеницы. В основном Россия импортирует пшеницу из Казахстана, поставки которого достигли пика в 2006 году - 3,8 процента от общего объема потребления.

Факторы спроса на пшеницу

Экспорт

Экспорт оказывает влияние на внутренний спрос а, следовательно, и на цену внутреннего рынка. Дефицит продукции на мировых рынках может повысить спрос на экспорт и, наоборот, обильный урожай в импортирующих странах-может его снизить.

Спрос на производство продуктов питания, семена и промышленное использование

Переменные спроса на пшеницу для производства муки и комбикормов были введены в модель с данными с интервалом в один год в виде двух отдельных показателей, а также показатель спроса на производство муки в модель с данными за месяц, однако полученные оценки не были значимыми, к тому же они ухудшали характеристики остальных показателей.

Эмпирический анализ предполагается выполнить для двух представленных выше пар моделей следующим образом.

Для каждой из двух моделей на *первом этапе* будет выполнена оценка на основе имеющихся данных за год в 2001-2016 гг. и данных за месяц в 2010-2016 гг (данные за месяц о состоянии запасов доступны, начиная с 2010 года)

На *втором этапе* в связи с сезонным характером производства пшеницы данные за месяц были сгруппированы поквартально и таким образом были получены оценки за соответствующие кварталы. В качестве значений для показателей производства будут взяты величины запасов продукции на начало месяца.

На *третьем этапе* будут получены оценки влияния экспорта на цену внутреннего рынка за каждый год периода 2012-2016 гг. (2011 и 2012 гг. исключены из рассмотрения в

связи с действием запрета на экспорт зерна, частично «захвативший» эти годы). Анализ полученных результатов позволит оценить влияние экспорта на цену внутреннего рынка в динамике.

На *четвёртом этапе* полученные результаты будут обобщены.

1.7.2 Оценка влияния предложения отечественной продукции на цену внутреннего рынка

Спрос на пшеницу на внутреннем рынке определяется преимущественно перерабатывающими предприятиями, для которых разница между импортной (казахской) и отечественной пшеницей не столь существенна, что эмпирически будет показано ниже, кроме того доля импортной пшеницы в объемах предложения на внутреннем рынке весьма мала (в среднем за период 2001-2016 гг она не превышала 1,2%¹¹). Поэтому будем полагать, что предпочтения переработчиков в отношении отечественной и импортной (казахской) пшеницы примерно одинаковы.

Тогда уравнение (20) в лог-линейной форме может быть представлено в виде:

$$\ln p_{di} = \beta_0 + \beta_1 \ln p_{mi} + \beta_2 \cdot \ln q_{mi} - \beta_3 \cdot \ln(q_{di} - q_{xi}) \quad (1.24)$$

При этом следует учесть, что в модели Армингтона составной частью коэффициентов β_2 и β_3 является σ^{-1} .

В связи с этим требуется оценить эластичность замещения между отечественной и импортной (казахской) пшеницей на внутреннем рынке России.

Эластичность замещения

Для оценки эластичности замещения σ использовалась следующая спецификация (Бородин, Прокопьев, Строков, 2013)::

$$\ln\left(\frac{q_{mi}}{q_{di}}\right) = a + \sigma \cdot \ln\left(\frac{p_{di}}{p_{mi}}\right) + time \quad , \quad (1.25)$$

где a – свободный член, $time$ - временной фактор.

Сначала эластичность замещения оценивалась с использованием данных за год на интервале 2001-2016 гг., затем этот же показатель был рассчитан на основе данных за месяц в 2010-2016 гг. (см. табл. 1.4).

¹¹ Данные Росстата и International Trade Centre

Таблица 1.4

Результаты оценки эластичности замещения для пшеницы (σ)

Данные	σ	Стандартная ошибка	Значимость	Число наблюдений	R^2
2001-2016 гг., год	2,327	0,8636	0,059	16	0,2149
2010-2016 гг., мес.	3,441	1,1888	0,000	85	0,1606

Источник: расчеты автора на основе данных International Trade Centre и Росстата.

Во втором случае для расчета показателя эластичности замещения было использовано значительно большее число наблюдений, что позволило получить более точную оценку эластичности замещения ($\sigma = 3,441$). Величина показателя эластичности характеризует достаточно высокую степень замещения отечественной пшеницы импортной продукцией. Это, в свою очередь, подтверждает наше предположение о равнозначности предпочтений переработчиков в отношении отечественной и импортной пшеницы. Полученное значение в дальнейшем и будет использовано для расчетов. Заметим, что $\sigma^{-1} = 0,2906$.

Результаты моделирования

Для независимых переменных была выполнены оценки на коллинеарность и мультиколлинеарность. Как известно, коэффициент корреляции между факторами не должен превышать 0,3.

Матрица парных коэффициентов корреляции оказалась следующей (см. табл. 1.5).

Таблица 1.5

Матрица парных коэффициентов корреляции

	p_{mi}	q_{mi}	$q_{di} - q_{xi}$
p_{mi}	1		
q_{mi}	-0,153	1	
$q_{di} - q_{xi}$	-0,045	-0,194	1

Определитель матрицы парных коэффициентов корреляции равен 0,984.

Полученные результаты свидетельствуют об отсутствии эффектов коллинеарности и мультиколлинеарности.

С помощью регрессионной модели на основе двух наборов данных - годовых за период 2001-2016 гг. и данных за месяц в 2010-2016 гг. были получены следующие значения коэффициентов (см. табл.1.6).

Таблица 1.6

**Результаты регрессионной модели на основе двух наборов данных: 2001-2016
гг (с интервалом в один год) и 2010-2016 гг (с интервалом в один месяц)**

Переменные	Год		Месяц	
	β	β модель	β	β модель
$\ln p_{mi}$	0.414** (0.173)	0.414	0.392*** (0.053)	0.392
$\ln q_{mi}$	0.084** (0.034)	0.289	0.038*** (0.008)	0.131
$\ln(q_{di} - q_{xi})$	-0.132 (0.165)	-0.453	-0.144*** (0.037)	-0.496
_cons	5.851*** (1.640)		6.758*** (0.646)	
R^2	0,4989		0,5502	
Наблюдения	16		85	

Замечания: *, **, *** показывают значимость на уровне <10%, <5% и <1%. В скобках приведены стандартные ошибки.

Источник: расчеты автора на основе данных International Trade Centre и Росстата.

Цена импорта является положительным и значимым фактором, при увеличении которого на 1% цена внутреннего рынка повышается на 0,29%.

Импорт пшеницы также является значимым и положительным фактором для цены внутреннего рынка.

Результат для показателя предложения отечественной продукции характеризуется вполне ожидаемым отрицательным знаком и самым высоким значением коэффициента, однако он имеет низкую значимость.

Эти оценки были получены на основе годовых данных, в то время как производство пшеницы, как известно, подвержено сезонным колебаниям и довольно сильное влияние отдельных факторов в определенные периоды годового цикла может быть сглажено их последующей динамикой.

Используя данные за месяц, и объединяя их поквартально за ряд лет, мы можем оценить распределение факторов в течение года и более детально проанализировать влияние экспорта на цену внутреннего рынка.

В связи с тем, что производство пшеницы фактически осуществляется в течение неполного года, в качестве показателя производства была использована величина запасов пшеницы по состоянию на начало данного месяца. Для экспорта использовались его текущие значения.

I квартал

В отличие от оценок, выполненных на основе годовых данных, для первого квартала коэффициент детерминации составил 0,7598. Это означает, что выделенные в модели факторы на 76% объясняют изменение цены внутреннего рынка (см. табл.1.7).

Таблица 1.7

Результаты регрессионной модели: I и II кварталы

Переменные	I квартал		II квартал	
	β	β модель	β	β модель
$\ln p_{mi}$	0.361*** (0.092)	0.361	0.526*** (0.137)	0.526
$\ln q_{mi}$	0.028 (0.029)	0.098	0.047** (0.018)	0.162
$\ln(q_{di} - q_{xi})$	-0.589*** (0.197)	-2.027	-0.250* (0.123)	-0.860
_cons	11.647*** (2.645)		6.506*** (2.086)	
R^2	0,7598		0,7270	
Наблюдения	21		21	

Замечания: *, **, *** показывают значимость на уровне <10%, <5% и <1%. В скобках приведены стандартные ошибки.

Источник: расчеты автора на основе данных International Trade Centre и Росстата.

Влияние предложения отечественной продукции на цену внутреннего рынка наиболее велико в первом квартале – снижение предложения на 1% ведет к увеличению цены внутреннего рынка на 2%.

Цена импорта положительно и сильно связана с ценой внутреннего рынка.

Оценка импортных поставок в этот период года имеет низкую значимость.

II квартал

Коэффициент детерминации регрессионной модели для второго квартала остался довольно высоким, хотя и немного снизился - 0,7270.

Степень влияния предложения отечественной продукции на цену внутреннего рынка во втором квартале уменьшилась более чем в два раза (см. табл.1.7).

Импорт и его цена положительно и сильно связаны с ценой внутреннего рынка. Важность импорта пшеницы для внутреннего рынка своего максимального значения достигает во втором квартале, что также подтверждается пиковым значением коэффициента при показателе цены импорта.

III квартал

Коэффициент детерминации регрессионной модели для третьего квартала заметно снизился до 0,4392, что может говорить о том, что в этот период возросло влияние других, неучтенных факторов, которые также определяют цену внутреннего рынка.

Таблица 1.8

Результаты регрессионной модели: III и IV кварталы

Переменные	III квартал		IV квартал	
	β	β модель	β	β модель
$\ln p_{mi}$	0.318* (0.161)	0.318	0.186* (0.094)	0.186
$\ln q_{mi}$	0.022* (0.012)	0.076	0.023 (0.016)	0.079
$\ln(q_{di} - q_{xi})$	-0.145** (0.060)	-0.499	-0.534** (0.217)	-1.838
_cons	7.464*** (1.564)		12.907*** (2.770)	
R^2	0,4392		0,5445	
Наблюдения	21		22	

Замечания: *, **, *** показывают значимость на уровне <10%, <5% и <1%. В скобках приведены стандартные ошибки.

Источник: расчеты автора на основе данных International Trade Centre и Росстата.

Все рассматриваемые показатели имеют значимые оценки, вместе с тем абсолютные величины коэффициентов у всех трех факторов уменьшились, что также характеризует снижение их влияния на цену внутреннего рынка (см. табл.1.8). Эффект предложения отечественной пшеницы (запасов, уменьшенных на величину экспорта) в этот период снизился до минимума, вместе с тем по абсолютной величине он остался наиболее значимым.

IV квартал

Коэффициент детерминации регрессионной модели для четвертого квартала несколько вырос относительно соответствующего коэффициента предыдущего квартала 0,5445.

Воздействие рассматриваемых факторов в значительной мере схоже с первым кварталом. Однако более низкий в данном случае коэффициент детерминации указывает на наличие неучтенных факторов, которые важны для цены внутреннего рынка.

1.7.3 Модель оценки влияния факторов на цену внутреннего рынка

Также как и в первом случае, мы будем полагать, что предпочтения переработчиков в отношении отечественной и импортной пшеницы одинаковы.

Уравнение (23) в лог-линейной форме имеет следующий вид:

$$\ln p_{di} = \beta_0 + \beta_1 \ln p_{wi} + \beta_2 \cdot \ln q_{mi} + \beta_3 \cdot \ln q_{xi} - \beta_4 \cdot \ln(q_{di} - q_{xi}) \quad (1.26)$$

При этом следует учесть, что в теоретической постановке уравнения (1.23) составной частью коэффициентов β_2 и β_3 является $\frac{1}{\sigma-1} = 0,4097$, а коэффициент β_4 включает компоненту $\frac{2}{\sigma-1} = 0,8193$.

Поэтому, в таблицах с результатами, представленными ниже, даны два варианта оценки соответствующих коэффициентов – без учета того, что в их состав входят данные множители и с учетом этих множителей.

Эмпирическая оценка величины γ

Требуется дать эмпирическую оценку для постоянной величины γ . Прежде всего, следует заметить, что сельское хозяйство и растениеводство, в особенности, по причине высокой зависимости от погодных условий характеризуется нестабильным производством и связанной с этим высокой ценовой волатильностью.

Рынок пшеницы не является исключением. Кроме того, учитывая важность пшеницы для обеспечения населения основными продуктами питания и ее значение для отраслей животноводства, государство активно участвует в регулировании рынка пшеницы, в частности, использует в этих целях более широкий набор инструментов - не только традиционные импортные пошлины, но и другие, такие как зерновые интервенции, экспортные пошлины, а иногда и такие радикальные, как запрет на экспорт.

Все эти факторы в совокупности оказывают заметное влияние на соотношение между стоимостью запасов, выраженных в ценах внутреннего рынка и стоимостью экспорта, рассчитанной в ценах мирового рынка.

Следовательно, под влиянием этих факторов принятая в нашей постановке за постоянную величину γ на практике может не являться таковой. Найдем ее среднее значение и стандартное отклонение.

Прежде следует проанализировать данные. Из рассмотрения требуется исключить ряд наблюдений - наблюдения за сентябрь 2010 – июнь 2011 (период действия запрета на экспорт пшеницы), а также наблюдения за декабрь 2012 – июнь 2013 (резкое снижение урожая (на 32,4%¹²) в 2012 году. Введение экспортной пошлины с 1 февраля 2015 года

¹² Урожай пшеницы в России в 2012 году снизился почти в полтора раза. Финмаркет. <http://www.finmarket.ru/news/3181869>

также повлияло на объемы вывозимой продукции. По этой причине из рассмотрения были исключены наблюдения за февраль-май 2015 года.

В результате расчетов средняя величина γ составила 28,73 (стандартное отклонение 14,62).

Мировая цена в сегменте российского экспорта пшеницы.

Для модельных расчетов также требуется оценить величину мировой цены в заданном сегменте рынка пшеницы.

Россия экспортирует мягкие сорта пшеницы, которые в шестизначной классификации имеют следующие коды – с 2001 по 2011 гг – 100190, с 2012 по 2016 гг – 100199. Основные поставщики данных сортов пшеницы на мировой рынок – Россия, США, Франция, Австралия, Канада, Аргентина, Германия, Украина, Румыния и Казахстан

Доля этих стран в мировом экспорте пшеницы по данным группам изменялась с 85,5 до 76,1% в период с 2001 по 2016 гг. (см. рис.1.8).

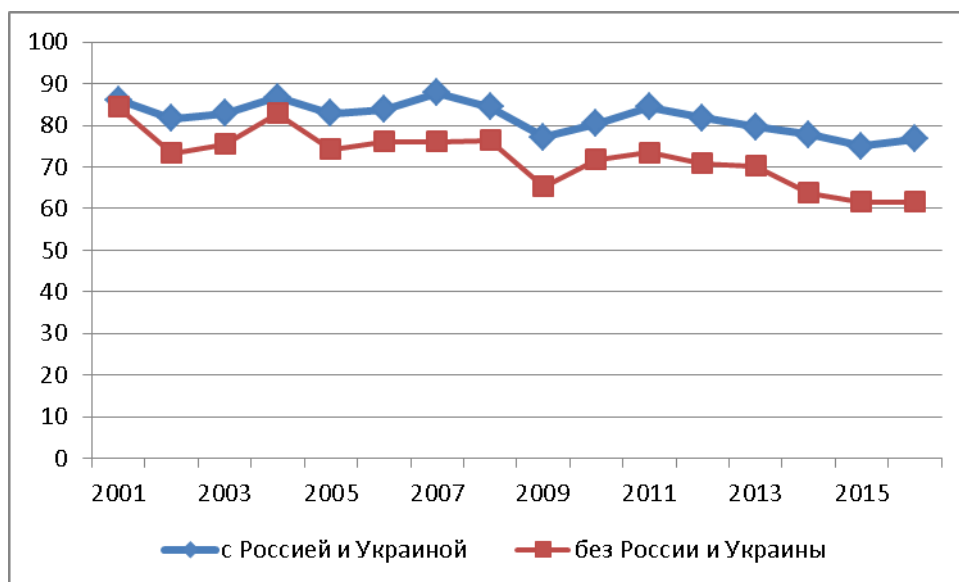


Рисунок 1.8 Доля выделенной группы из 10 и 8 стран-экспортеров (без России и Украины) пшеницы мягких сортов (код 100190 в 2001-2011 гг, код 100199 в 2012-2016 гг) в мировом экспорте

Источник: International Trade Centre

На основе помесечных данных по экспорту из этих стран и экспортных цен были рассчитаны средневзвешенные цены для данных товарных групп, которые мы будем рассматривать в качестве цен мирового рынка.

Качество данных по Украине было низким – в частности, совокупный экспорт пшеницы, рассчитанный помесечно за год в объемных показателях не соответствовал его величине, взятой за год. По этой причине данные по Украине не были использованы при расчете мировой цены.

Также в целях устранения эффектов эндогенности не были использованы российские данные, в расчетах использовались данные всех остальных перечисленных стран-экспортеров.

Вместе с тем, как следует из рисунка 1.9, исключение данных по России и Украине из расчетов не вызвало заметных отклонений от мировой цены, рассчитанной на основе данных всей совокупности стран мира¹³.

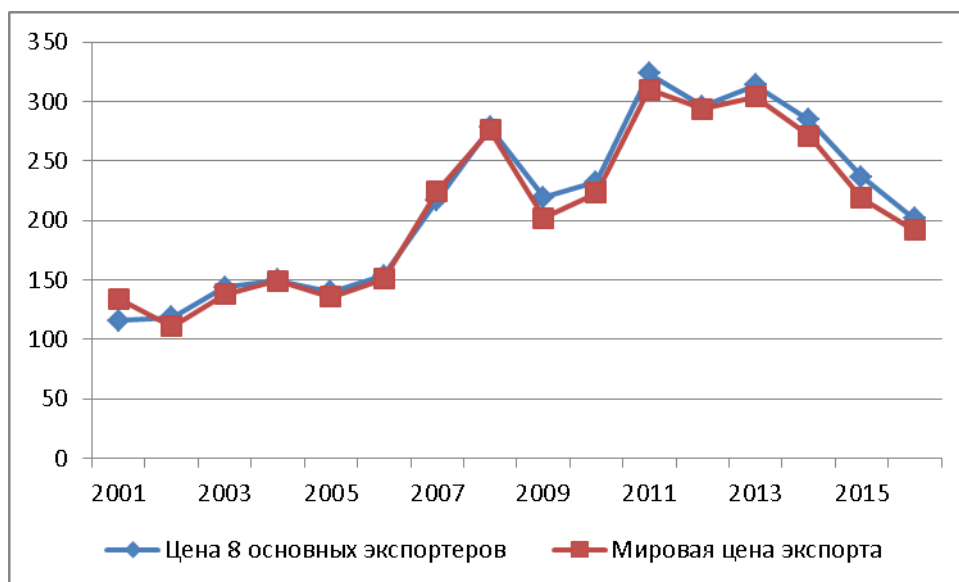


Рисунок 1.9 Средневзвешенные мировые цены, рассчитанные на основе данных соответственно 10 и 8 основных экспортеров (без России и Украины)

Источник: International Trade Centre

Результаты моделирования: анализ сезонных изменений

Матрица парных коэффициентов корреляции оказалась следующей (см. табл. 1.9).

Таблица 1.9

Матрица парных коэффициентов корреляции

	p_{wi}	q_{mi}	q_{xi}	$q_{di} - q_{xi}$
p_{wi}	1			
q_{mi}	0,073	1		
q_{xi}	0,037	-0,078	1	
$q_{di} - q_{xi}$	0,046	-0,194	0,284	1

¹³ Источник: International Trade Centre

Определитель матрицы парных коэффициентов корреляции равен 0,893.

Это дает основания говорить об отсутствии эффектов коллинеарности и мультиколлинеарности.

С помощью регрессионной модели на основе двух наборов данных были получены следующие значения коэффициентов при независимых переменных (см. табл.1.10).

Таблица 1.10

Результаты регрессионной модели на основе двух наборов данных: 2001-2016 гг (с интервалом в один год) и 2010-2016 гг (с интервалом в один месяц)

Переменные	Год		Месяц	
	β	β (с учетом σ)	β	β (с учетом σ)
$\ln p_{wi}$	0.523* (0.289)	0.523	0.970*** (0.078)	0.970
$\ln q_{mi}$	0.080* (0.041)	0.195	0.028*** (0.006)	0.068
$\ln q_{xi}$	-0.005 (0.059)	-0.012	-0.070*** (0.017)	-0.171
$\ln(q_{di} - q_{xi})$	0.063* (0.155)	0.077	-0.123*** (0.029)	-0.150
_cons	2.812 (3.360)		1.519* (0.785)	
R^2	0,4487		0,7856	
Наблюдения	16		75	

Замечания: *, **, *** показывают значимость на уровне <10%, <5% и <1%. В скобках приведены стандартные ошибки.

Источник: расчеты автора на основе данных International Trade Centre и Росстата.

Качество результатов оценки уравнения (26) с данными, взятыми за месяц, оказалось более высоким по сравнению с оценками, полученными на основе данных за год.

Наиболее важным фактором является цена мирового рынка, влияние остальных факторов оказалось существенно более низким. Из результатов следует, что с ростом экспорта и предложения отечественной продукции на внутреннем рынке цена снижается. Эффект импорта незначителен.

Поквартальные оценки

Коэффициенты перед переменными, взятыми поквартально, отражают степень влияния каждого из 4 факторов на цену внутреннего рынка.

I квартал

В отличие от оценок, выполненных на основе годовых значений показателей, для первого квартала коэффициент детерминации составил 0,9485. Это означает, что выделенные в модели факторы на 95% объясняют изменение цены внутреннего рынка (см. табл.1.11).

Таблица 1.11

Результаты регрессионной модели: I и II кварталы

Переменные	I квартал		II квартал	
	β	β (с учетом σ)	β	β (с учетом σ)
$\ln p_{wi}$	0.793*** (0.088)	0.793	1.354*** (0.273)	1.354
$\ln q_{mi}$	0.063** (0.024)	0.154	0.017 (0.019)	0.041
$\ln q_{xi}$	-0.089*** (0.021)	-0.217	-0.098** (0.044)	-0.239
$\ln(q_{di} - q_{xi})$	-0.316** (0.118)	-0.386	-0.059 (0.117)	-0.072
_cons	5.138*** (1.683)		-2.535 (3.247)	
R^2	0,9485		0,8828	
Наблюдения	18		18	

Замечания: *, **, *** показывают значимость на уровне <10%, <5% и <1%. В скобках приведены стандартные ошибки.

Источник: расчеты автора на основе данных International Trade Centre и Росстата.

Все независимые переменные имеют значимую связь с ценой внутреннего рынка.

Среди рассматриваемых факторов мировая цена положительно и сильно связана с зависимой переменной.

По степени влияния ей уступает показатель предложения отечественной продукции на внутреннем рынке с противоположным знаком.

Несмотря на положение о положительной связи между объемами экспорта и ценой внутреннего рынка, следующее из теории, коэффициент при переменной экспорта имеет отрицательный знак. Это связано с тем, что цена внутреннего рынка в этот период в значительной мере находилась под влиянием мировой цены, и была со-направлена с ней, в то время как экспорт убывал (в связи с сокращением запасов), т.е. его тренд был направлен в противоположную сторону.

Коэффициент при переменной экспорта имеет отрицательный знак и наиболее низкое значение по абсолютной величине.

Импорт вполне предсказуемо имеет положительный знак.

Все полученные оценки для I-го квартала, а также далее – для II – IV кварталов – достаточно надежны, что подтверждается соответствующими значениями F - и t -статистик¹⁴.

¹⁴ Все параметры регрессионного уравнения являются статистически значимыми, так как t -статистики превышают критические значения. Регрессионная модель также является значимой, т.к. $F(4,13) = 59,98 > 3,18$. Далее в аналогичных случаях будет просто указываться, является ли регрессионная модель статистически значимой или нет.

II квартал

Коэффициент детерминации регрессионной модели несколько снизился по сравнению с первым кварталом, в то же время его значение остается достаточно высоким.

Влияние предложения отечественной продукции максимально снизилось – наличие пшеницы на внутреннем рынке во втором квартале достигло своего минимума.

Влияние цены мирового рынка в этот период становится наиболее сильным. Предложение отечественной продукции на внутреннем рынке не может сдерживать влияние мировой цены в связи с сильным сокращением объема запасов.

Под воздействием мировой цены цена внутреннего рынка в этот период достигает максимума. Эффект импорта также снижается.

Важность экспорта возрастает при наличии минимальных запасов.

III квартал

Коэффициент детерминации регрессионной модели для третьего квартала снизился до 0,7527 (см. табл.1.12).

Таблица 1.12

Результаты регрессионной модели: III и IV кварталы

Переменные	III квартал		IV квартал	
	β	β (с учетом σ)	β	β (с учетом σ)
$\ln p_{wi}$	0.814*** (0.171)	0.814	0.780*** (0.195)	0.780
$\ln q_{mi}$	0.027*** (0.008)	0.065	0.023 (0.015)	0.056
$\ln q_{xi}$	0.091 (0.081)	0.222	-0.115 (0.086)	-0.281
$\ln(q_{di} - q_{xi})$	-0.164*** (0.050)	-0.200	-0.337 (0.226)	-0.411
_cons	2.167 (1.606)		5.975* (3.203)	
R^2	0,7527		0,7456	
Наблюдения	20		19	

Замечания: *, **, *** показывают значимость на уровне <10%, <5% и <1%. В скобках приведены стандартные ошибки.

Источник: расчеты автора на основе данных International Trade Centre и Росстата.

В третьем квартале начинается активизация рынка пшеницы. Влияние предложения отечественной продукции на внутреннем рынке выросло относительно предыдущего квартала, вместе с тем, его воздействие на цену внутреннего рынка было меньшим, чем со стороны экспорта.

Учитывая то, что стандартная ошибка коэффициента при переменной экспорта по абсолютной величине меньше коэффициента, можно говорить о положительном влиянии

экспорта на цену внутреннего рынка, т.е. с ростом экспорта цена внутреннего рынка растет.

Принимая во внимание то, что в теоретической модели составляющей коэффициента при переменной экспорта является постоянная величина $\frac{1}{\sigma - 1}$, можно предположить, что значимость переменной экспорта может быть несколько выше.

В среднем ввоз импортной продукции в третьем квартале более чем в два раза был ниже по сравнению с другими кварталами, что объясняется избытком предложения отечественной продукции.

IV квартал

Коэффициент детерминации регрессионной модели для четвертого квартала почти не изменился относительно соответствующего коэффициента предыдущего квартала и составил 0,7456.

Коэффициент при переменной экспорта снова стал отрицательным.

Воздействие рассматриваемых факторов в определенной мере схоже с результатами первого квартала. Однако более низкий в данном случае коэффициент детерминации указывает на наличие неучтенных факторов, которые могут быть важны для цены внутреннего рынка. К их числу следует отнести меры государственного регулирования (экспортные пошлины, закупочные и товарные интервенции), действия (возможно – согласованные) крупных трейдеров на рынке зерна и т.д.

Подытожим влияние факторов.

Цена мирового рынка оказывает наиболее сильное влияние во втором квартале, при этом ее минимум приходится на 4-ый квартал. В связи с тем, что абсолютная величина коэффициента перед этим показателем – самая высокая, влияние этого фактора является самым сильным.

Импорт пшеницы. Эффект этого фактора незначителен, вместе с тем он достигает своего пика в первом квартале.

Предложение отечественной продукции на внутреннем рынке во всех случаях является наиболее сильным сдерживающим фактором для цены мирового рынка. Сокращение запасов наиболее остро сказывается на ценах мирового рынка в I и IV кварталах.

Экспорт пшеницы является третьим по силе воздействия фактором. Положительный знак коэффициента, который, как следует из теории, с увеличением объемов экспорта

должен быть положительным, таковым становится только в третьем квартале, вместе с тем, эта оценка не является значимой. Под влиянием роста предложения в этот период цена внутреннего рынка максимально снижается и, вероятно, становится более чувствительной к изменению запасов.

1.7.4 Модель оценки влияния факторов на цену внутреннего рынка: анализ изменений в динамике

Для того, чтобы оценить влияние экспорта на цену внутреннего рынка в динамике, были проанализированы результаты модели за каждый год периода 2012-2016 гг (данные за 2010-2011 гг не рассматривались в связи с запретом на экспорт зерна, который частично пришелся на эти годы).

Следует заметить, что число наблюдений в каждой выборке довольно мало – всего 12, что не позволяет получить значимые оценки для всех независимых переменных.

2012 год

Коэффициент детерминации составил 0,9279 (см. табл. 1.13).

Таблица 1.13

Результаты регрессионной модели: 2012 и 2013 гг

Переменные	2012 год		2013 год	
	β	β (с учетом σ)	β	β (с учетом σ)
$\ln p_{wi}$	1.873*** (0.220)	1.873	1.340 (1.312)	1.340
$\ln q_{mi}$	0.011 (0.076)	0.027	0.017 (0.022)	0.041
$\ln q_{xi}$	0.005 (0.054)	0.012	-0.085** (0.036)	-0.207
$\ln(q_{di} - q_{xi})$	0.112 (0.111)	0.137	-0.102 (0.071)	-0.124
_cons	-9.935*** (2.460)		-2.018 (13.363)	
R^2	0,9279		0,9673	
Наблюдения	12		12	

Замечания: *, **, *** показывают значимость на уровне <10%, <5% и <1%. В скобках приведены стандартные ошибки.

Источник: расчеты автора на основе данных International Trade Centre и Росстата.

Единственной значимой переменной оказалась цена мирового рынка. Это объясняется тем, что в 2012 году был собран рекордно низкий (после 2003 года) урожай пшеницы – всего 37,7 млн. тонн. Объем запасов в течение года был чрезвычайно низок для того, чтобы сдерживать влияние мировой цены. Предложение отечественной продукции на внутреннем рынке достигло рекордно низкого значения – 21,8 млн. тонн. С июля до конца года цена внутреннего рынка выросла в 1,6 раза. В этой ситуации сильный

отток продукции с внутреннего рынка, наиболее вероятно, спровоцировал повышение цены, что и показывает знак коэффициента, хотя эта оценка и не является значимой.

Регрессионная модель 2012 г. является достаточно надежной, т.к. $F(4,7) = 22,52 > 4,12$, также как и модели за 2013-2016 гг.

2013 -2016 годы

Отрицательный знак у переменной экспорта при использовании годичной выборки объясняется следующим. Рост объемов экспорта происходит по мере уборки урожая, т.е. как раз в то время, на которое приходится сезонное снижение цены.

Следовательно, используя годичные выборки, знак при переменной экспорта, как правило, будет отрицательным.

Таблица 1.14

Результаты регрессионной модели: 2014-2016 гг

Переменные	2014 год		2015 год		2016 год	
	β	β (с учетом σ)	β	β (с учетом σ)	β	β (с учетом σ)
$\ln p_{wi}$	0.595*** (0.133)	0.595	0.152 (0.117)	0.152	0.379 (0.264)	0.379
$\ln q_{mi}$	-0.008 (0.024)	-0.020	0.026** (0.010)	0.063	0.010 (0.053)	0.024
$\ln q_{xi}$	-0.040 (0.032)	-0.098	-0.050*** (0.014)	-0.122	-0.109 (0.062)	-0.266
$\ln(q_{di} - q_{xi})$	-0.152*** (0.030)	-0.186	0.040 (0.031)	0.049	-0.077 (0.050)	-0.094
_cons	5.278*** (1.026)		7.606*** (0.992)		7.095** (2.415)	
R^2	0,8871		0,7493		0,8185	
Наблюдения	12		12		12	

Замечания: *, **, *** показывают значимость на уровне <10%, <5% и <1%. В скобках приведены стандартные ошибки.

Источник: расчеты автора на основе данных International Trade Centre и Росстата.

Если проследить динамику влияния факторов за период 2012-2016 гг, то можно говорить лишь об устойчивой тенденции к снижению степени влияния мировой цены на цену внутреннего рынка, обусловленной ростом объемов производства пшеницы и, как следствие, увеличением ее предложения на внутреннем рынке. В отношении остальных факторов трудно выделить какую-либо заметную тенденцию.

Вывод

В рамках анализа изменений в динамике, знак при переменной экспорта, скорее всего, будет оставаться отрицательным. Вместе с тем, этот подход позволяет выявить специфические случаи, такие как, например, ситуация, произошедшая в 2012 году, и

которые представляют интерес с точки зрения анализа влияния факторов на цену внутреннего рынка.

Учитывая сезонность производства, следует сосредоточить внимание на данных за отдельные кварталы, как это было сделано выше, но с разбивкой исходного квартального массива на несколько выборок, включающих наблюдения за разные периоды времени, и в соответствии с этим последовательно проанализировать изменения. В данном случае исходный временной интервал (2012-2016 гг) для этого слишком мал. Даже если его разбить на два подинтервала (2012-2014 гг) и (2015-2016 гг) в выборках будет соответственно по 9 и по 6 наблюдений, что не позволит получить надежные оценки.

1.7.5 Сравнительный анализ результатов двух моделей

Модель оценки влияния экспорта на цену внутреннего рынка с данными, взятыми за месяц, во всех случаях показывает более высокие коэффициенты детерминации по сравнению с моделью Армингтона. В связи с тем, что мы анализируем факторы влияния на внутренний рынок страны-экспортера, в том числе - экспорт, следует предположить, что в модели Армингтона пропущены важные для страны-экспортера факторы.

Мировая цена имеет для экспортера большее значение, чем цена импорта, поскольку мировая цена сообразно учитывает цены основных мировых экспортеров, в то время как в импортной цене представлена лишь небольшая их часть, к тому же эта цена включает в себя импортную пошлину.

Эмпирически важность влияния мировой цены по сравнению с ценой импорта подтверждается тем, что абсолютные значения коэффициентов при показателе мировой цены превышают соответствующие величины коэффициентов у импортной цены.

Следует сразу заметить, что в связи с выраженным сезонным характером производства, квартальные оценки являются наиболее взвешенными, поскольку учитывают сезонные колебания.

По степени влияния на цену внутреннего рынка в модели Армингтона для страны-экспортера основной приоритет принадлежит показателю предложения отечественной продукции на внутреннем рынке.

Безусловно, чем больше объемы запасов, тем в большей мере они влияют на цену внутреннего рынка. Вместе с тем, по мере сокращения запасов цена внутреннего рынка растет и все больше зависит от мировой цены.

Полученные эмпирические результаты позволили получить более взвешенную картину воздействия экспорта на цену внутреннего рынка, которая в теории представлена в более общих чертах.

Анализ на основе данных за 2010-2016 гг дает основания утверждать то, что с ростом объемов экспорта цена внутреннего рынка незначительно снижается.

Анализ сезонной динамики показал, что в условиях избытка предложения на внутреннем рынке и массового оттока продукции на экспорт, которые наблюдаются в третьем квартале, имеются условия при которых цена внутреннего рынка может расти с увеличением объемов экспорта.

В этот период цена внутреннего рынка снижается до минимума и, таким образом, становится наиболее чувствительной к изменению предложения отечественной продукции на внутреннем рынке.

Другой вывод заключается в том, что модель Армингтона не учитывает два важных аспекта, имеющих большое значение для стран-экспортеров.

Во-первых, это – большая зависимость не от импортной, а от мировой цены.

Во-вторых, важнейшим фактором для анализа внутреннего рынка страны-экспортера являются объемы поставок продукции на внешние рынки, что позволяет повысить качество модельных расчетов.

Для оценки влияния выделенных факторов на цену внутреннего рынка были использованы обе теоретические модели. Модель Армингтона лучше подходит для стран нетто-импортеров, в которых экспорт представлен значительно меньшими объемами по сравнению с импортом.

Для анализа ситуации на внутреннем рынке страны-экспортера больше подходит вторая модель, которая также учитывает импорт как фактор стабилизации внутреннего рынка.

1.8 Заключение

Обоснованы факторы, мотивирующие производителей к соответствующему распределению продукции на внутренний рынок и на экспорт. Проанализированы факторы, стимулирующие цену внутреннего рынка.

Внутренний спрос может испытывать давление, вызванное оттоком продукции на внешние рынки.

Теоретическое развитие модели Армингтона позволило получить спецификацию модели, которая в большей мере характеризует страну-экспортера и дает возможность оценить влияние экспорта на цену внутреннего рынка.

Оценки воздействия экспорта на внутренний рынок, полученные на основе лог-линейной модели, в целом за период 2010-2016 гг являются значимыми. В результатах

были учтены сезонные колебания цены внутреннего рынка и её зависимость в эти периоды года от ряда основных факторов, включая экспорт.

В сезон сбора урожая и низких цен влияние экспорта может сказываться в росте цены внутреннего рынка. В этот период времени цена внутреннего рынка находится не только под влиянием мировой цены, но и под влиянием значительных объемов предложения отечественной продукции, которое обеспечивает определенный люфт в сторону снижения цены внутреннего рынка. Вместе с тем достаточно низкая цена становится очень чувствительной к снижению объемов предложения отечественной продукции.

С другой стороны, дефицит предложения и одновременно с этим - интенсивный экспорт также могут способствовать росту цены внутреннего рынка.

С увеличением предложения отечественной продукции влияние мировой цены снижается и растет эффект эндогенных факторов, прежде всего запасов.

Можно попытаться обобщить полученные результаты для разных типов рынков экспортных товаров.

На конкурентном рынке цена обычно находится на низком уровне, следовательно, она может быть чувствительной к изменению предложения. Интенсивный экспорт на конкурентном рынке в этом случае может стать причиной роста цены. Причина заключается в том, что множество участников, иногда по причине разного финансового состояния, не могут осуществлять согласованные поставки продукции на внешние рынки. В отдельные периоды времени спорадически может возникать значительный относительно текущего предложения отток продукции, что, в свою очередь, может вызвать некоторое повышение цены.

В условиях олигопольной (монопольной) структуры внутреннего рынка цена находится на достаточно высоком уровне. Кроме того, сбыт продукции в условиях сезонной динамики цен осуществляется участниками рынка, скорее всего в пиковый период роста цен, что позволяет максимизировать прибыль.

Основные рекомендации органам управления сельским хозяйством России могут заключаться в следующем. Массовый отток продукции, как правило, связан с отсутствием у многих сельхозпроизводителей возможностей по хранению зерна и его продаже в более поздние сроки по более высокой цене. В связи с этим следует предусмотреть ряд мер, предусматривающих кредитование производителей на цели хранения, а также – на строительство объектов инфраструктуры зернового рынка.

Раздел 2. Основные тенденции, проблемы и факторы развития мясного подкомплекса, как основы формирования экспортных ресурсов

2.1. Уровень и структура производства мяса

Развитие животноводства в стране до 1990 года характеризовалось постоянным увеличением объемов производства, которое происходило на основе интенсификации кормопроизводства, массового улучшения пород животных, совершенствования технологических и организационных процессов. Однако после 1990 года в связи с переходом животноводства к рыночным отношениям ситуация изменилась. Доля продукции животноводства в стоимости валовой продукции сельского хозяйства в стране снизилась с 64% в 1990 году до 47,6% в 2015 году.

Рыночные преобразования в сельском хозяйстве негативно сказались на состоянии животноводческих отраслей, особенно молочного скотоводства. По состоянию на конец 2016 года в хозяйствах всех категорий поголовье крупного рогатого скота сократилось по отношению к 2000 году на 8,5 млн. голов, в том числе коров – на 4,4 млн. голов. Наиболее высокими темпами сокращение поголовья крупного рогатого скота происходило в начале реформ, затем его темпы снизились.

В результате резкого снижения поголовья крупного рогатого скота в сельскохозяйственных организациях его количество составило к концу 2015 года 8,5 млн. голов против 16,5 млн. голов в 2000 году (табл. 2.1).

Удельный вес сельскохозяйственных организаций за анализируемый период сократился с 82,6% до 44,7 %. В то же время несколько снизилась доля населения и составила в 2015 году 43,7% против 44,1% в 2000 году.

Таблица 2.1

Поголовье крупного рогатого скота по категориям хозяйств(на конец года),

млн. голов

	Хозяйства всех категорий	Сельскохозяйственные организации	Хозяйства населения
Крупный рогатый скот			
1990 г.	57,0	47,1	9,9
2000 г.	27,3	16,5	10,3
2005 г.	23,0	12,1	10,1
2010 г.	20,0	9,3	9,2
2011 г.	20,1	9,1	9,3
2012 г.	20,0	9,1	9,0
2013 г.	19,5	8,8	8,7
2014 г.	19,3	8,5	8,6
2015 г.	19,0	8,5	8,3

2016 г.	18,8	8,3	8,0
В том числе коровы			
1990 г.	20,5	15,3	5,2
2000 г.	12,7	6,5	5,9
2005 г.	10,3	4,7	5,2
2010 г.	9,0	3,8	4,6
2011 г.	9,0	3,7	4,4
2012 г.	8,9	3,6	4,3
2013 г.	8,6	3,5	4,1
2014 г.	8,5	3,5	4,1
2015 г.	8,4	3,4	3,9
2016 г.	8,3	3,4	3,7

*Источник: Росстат

За годы реформ произошло существенное сокращение поголовья коров в ряде регионов страны. Наиболее высокими темпами уменьшилось поголовье коров в Брянской, Воронежской, Рязанской, Смоленской, Ростовской, Кировской, Самарской и Тюменской областях.

В результате возрос удельный вес Республики Татарстан с 3,9% в 2000 году до 4,4% в 2016 году, Удмуртской республики - с 1,5% до 1,6% соответственно.

За годы реформ не только сократилось поголовье крупного рогатого скота, свиней, овец, коз и птицы, но и производство мяса. Как следует из таблицы 6, падение производства мяса отмечалось как в целом, так и по отдельным видам. В 2000 году впервые имел место незначительный рост производства мяса. В последующие годы тенденция сохранилась. В 2015 году производство скота и птицы на убой (в убойном весе) возросло по сравнению с 2000 годом в 2,1 раза.

В результате структурных изменений доля мяса птицы увеличилась с 17,8% в 1990 году до 47,2% в 2015 году, в то время как доля говядины и телятины уменьшилась с 42,8% до 17,2% (табл. 2.2).

Таблица 2.2

Производство мяса по отдельным видам (в хозяйствах всех категорий, тыс.т.)

Годы	Мясо и птица на убой (в убойном весе)	В том числе			
		говядина и телятина	свинина	баранина и козлятина	мясо птицы
1990	10112	4329	3480	395	1801
2000	4432	1895	1569	140	766
2001	4451	1872	1498	133	884
2002	4694	1957	1583	136	953
2003	4936	1990	1706	133	1044
2004	4994	1951	1644	144	1187
2005	4892	1792	1570	138	1336
2006	5278	1722	1699	156	1632

2007	5790	1699	1930	168	1925
2008	6268	1769	2042	174	2217
2009	6719	1741	2170	183	2555
2010	7167	1727	2331	185	2847
2011	7519	1625	2428	189	3204
2012	8007	1647	2512	190	3587
2013	8542	1632	2830	193	3817
2014	9070	1654	2974	204	4161
2015	9484	1636	3088	202	4481

*Источник: Росстат

Стабильный процесс снижения обеспеченности потребностей населения в говядине за счет собственного производства объясняется, прежде всего, его убыточностью и высокой розничной ценой по сравнению с другими видами мяса. Длительный цикл выращивания крупного рогатого скота, значительный объем затрат на реализацию проектов, большой срок их окупаемости делают производство говядины инвестиционно малопривлекательным для бизнеса.

В условиях переходной экономики хозяйства переориентировались на производство более рентабельной продукции растениеводства и сократили производство убыточной продукции животноводства.

Дестабилизация развития отраслей животноводства в первые годы реформ вызвана, прежде всего, незаинтересованностью сельских товаропроизводителей в увеличении производства продукции в условиях диспаритета цен, резкого ухудшения обеспеченности материально-техническими ресурсами, кормами, снижения уровня селекционно-племенной работы.

За годы реформ была существенно подорвана материально-техническая база отечественного птицеводства. В результате чего численность поголовья птицы в хозяйствах всех категорий уменьшилась с 660 млн голов по состоянию на 1 января 1991года до 341млн голов по состоянию на 1 января 2001года.

В особо тяжелом положении в середине 90-х годов прошлого столетия находилось бройлерное птицеводство.

У предприятий не было оборотного капитала, были широко распространены неплатежи потребителей, но решающую роль в сокращении производства бройлеров сыграла широкомасштабная интервенция крупных импортеров мяса птицы из дальнего зарубежья [7].

В последние годы в птицеводстве страны наметились определенные позитивные сдвиги. Поголовье птицы увеличилось на конец 2014 года до 527 млн. голов против 341 млн. голов по состоянию на 1 января 2001г. (табл. 2.3).

Таблица 2.3

Поголовье птицы (на конец года; млн. голов)

	1990	1995	2000	2005	2014
Поголовье птицы в хозяйствах всех категорий – всего	660	423	341	357	527
В т.ч. в сельскохозяйственных организациях	465	260	205	241	425
Из него взрослой птицы в том числе:	162	110	95	98	125
кур и петухов	159	109	93	97	120
гусей	1,4	0,9	0,5	0,4	0,2

*Источник: Росстат

Производство мяса птицы после 1998 года постоянно растет. Так, в 2015 году производство мяса птицы увеличилось по сравнению с 2000 годом в 5,8 раза.

Большое значение в структуре производства мяса занимает свиноводство. Однако за первые годы реформ в стране производство свинины существенно сократилось. Главной причиной уменьшения производства стало снижение поголовья животных.

Доля крестьянских фермерских хозяйств в производстве свинины незначительная. В конце 2015 года удельный вес поголовья свиней в крестьянских (фермерских) хозяйствах составил 2,3% от общего поголовья против 2,6% в 2000 году.

В стране произошли существенные изменения в структуре товаропроизводителей свинины. В 2015 году поголовье свиней в хозяйствах населения составляло 15,8% против 43,3% в 2000 г., в сельскохозяйственных организациях – 82,2 и 54,1% соответственно. Надежды на крестьянские (фермерские) хозяйства себя не оправдали.

Росту производства свинины в стране после 2000 года способствовало повышение продуктивности животных. Так, в хозяйствах всех категорий продукция (приплод, прирост, привес) выращивания свиней в расчете на 1 голову увеличилась с 114 кг в 2000 г. до 200 кг в 2014 г. Рост продуктивности свиней связан с улучшением породного состава, а также с выбраковкой низкопородных животных.

Однако еще высок падеж животных в отрасли. Так, падеж свиней увеличился с 6,0% в 2002 г. до 11,4% к обороту стада в 2016 г. Это естественно отражается на эффективности функционирования свиноводства и его конкурентоспособности. Высокий падеж в первую очередь связан с нарушениями технологических условий содержания. Как правило, инфекционной патологии подвержены животные, содержащиеся в загрязненных помещениях и в условиях большой скученности, питающиеся неполноценными и несбалансированными по составу кормами.

Развитие свиноводства в основном определяется состоянием кормовой базы и производством полноценных комбикормов. Однако за годы реформ из-за неполноценного кормления еще высок расход кормов в свиноводстве, который составляет 3,8-4,0 кг на 1 кг прироста живой массы.

Создание на территории страны в последние годы современных племенных свиноводческих предприятий, получение высокопродуктивного молодняка собственной репродукции позволили значительно сократить завоз животных из зарубежных селекционных центров. Например, импорт племенных свиней сократился с 36,4 тыс. голов в 2012 г. до 2,4 тыс. голов в 2014 г.

Сокращение доли завезенных по импорту племенных свиней обусловлено организацией ведущими селекционными компаниями своих дочерних предприятий и производством на их базе племенной высококачественной продукции с последующей реализацией животных отечественным племенным и откормочным предприятиям. В последние годы, как правило, импортируются малочисленные группы племенных животных для осуществления селекционных преобразований в селекционно-генетических центрах и племенных организациях.

Особо следует отметить производство мяса крупного рогатого скота.

Уровень развития производства говядины в большинстве регионов России не отвечает современным требованиям, что обусловлено целым рядом объективных причин: малочисленностью мясного скота, технической и технологической отсталостью производственных фондов, неудовлетворительным состоянием и использованием естественных кормовых угодий, низкой доступностью кредитных ресурсов, отсутствием сложившейся инфраструктуры отрасли, недостатком квалифицированных кадров. Вместе с тем рост производства говядины от специализированного мясного и поместного скота не в состоянии компенсировать его снижение в молочном скотоводстве.

За годы реформ в стране произошли существенные сдвиги в размещении производства мяса (табл. 2.4).

Наибольшее сокращение имело место в Вологодской области, Кировской области, Тульской области.

Однако в производстве мяса имеются и позитивные моменты. Так, производство мяса в Белгородской области увеличилось в 2015 г. по сравнению с 1990 г. в 6,1 раза, в Брянской области – в 2 раза, в Курской области – в 2,1 раза, в Псковской области – на 12,4%, в Республике Татарстан – на 10%, в Ставропольском крае – на 6,1%, в Челябинской области – на 95%. В результате доля Белгородской области возросла с 2% в 1990 г. до 13,2% в 2015 г.

Сокращение инвестиций на развитие отраслей животноводства в первые годы реформ в стране естественно отразилось на объемах ввода в действие производственных мощностей.

Особенно контрастным представляется снижение ввода мощностей в животноводстве страны по сравнению с 1990 годом. Например, если в 1990 г. ввод животноводческих помещений для крупного рогатого скота составил 1,1 млн., для свиней – 0,5 млн. скотомест, для овец – 0,6 млн. скотомест, то в 2005 г. введено соответственно 27,5, 60,7 и 6,2 тыс. скотомест. Однако в последние годы картина изменилась коренным образом (табл. 2.5).

Ввод производственных мощностей за счет нового строительства, расширения и реконструкции в свиноводстве и птицеводстве за 2010-2015 гг. вселяет оптимизм и есть надежда, что тенденция сохранится.

Таблица 2.4.

Производство мяса (в хозяйствах всех категорий, в убойном весе, тыс. т)

Регионы	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2013 г.	2015 г.
Российская Федерация	10112	5796	4431	4914	8544	9565
в том числе:						
Алтайский край	290	159	118	140	236,8	238,9
Белгородская область	207	114	115	203	1171	1265
Брянская область	138	82	60	54	144,7	281,6
Волгоградская область	253	157	113	113	142,5	146,9
Вологодская область	112	71	52	51	37,8	33,3
Воронежская область	298	142	107	113	253,1	231,1
Иркутская область	128	80	74	79	97,6	103,2
Кемеровская область	160	82	55	56	89,0	93,7
Кировская область	149	104	84	67	54,5	52,2
Краснодарский край	577	264	239	297	336,3	361,8
Красноярский край	215	143	97	107	147,7	124,9
Курская область	162	88	80	71	217,7	334,8
Ленинградская область	186	74	67	93	250,5	265,3
Московская область	269	139	84	137	208,9	202,2
Нижегородская область	198	116	95	88	95,2	98,2
Новосибирская область	240	156	108	117	155,4	165,2
Омская область	237	154	133	148	190,5	179,7
Оренбургская область	220	121	77	104	135,6	144,1
Псковская область	88	42	25	23	43,6	98,9
Республика Башкортостан	326	267	204	226	229,3	248,9
Республика Татарстан	282	217	171	198	318,1	310,3
Ростовская область	418	186	145	179	218,1	229,5
Самарская область	230	123	91	92	103,3	114,5
Саратовская область	272	140	125	129	140,6	125,8
Свердловская область	186	137	116	119	178,9	191,1
Ставропольский край	291	147	115	138	252,5	308,8
Тамбовская область	161	89	60	57	192,1	245,3

Тульская область	138	70	58	64	70,9	61,8
Тюменская область	138	85	86	90	122,3	118,3
Челябинская область	183	138	85	119	293,7	356,8

*Источник: Росстат

В последние годы в АПК страны, как отмечалось ранее, сложились определенные положительные тенденции в свиноводстве и птицеводстве. Однако в целом сохраняется неблагоприятная макроэкономическая ситуация. Низкие инвестиционные возможности отечественных товаропроизводителей существенно ограничивают условия для дальнейшего развития.

Таблица 2.5.

**Ввод в действие производственных мощностей за счет нового строительства,
расширения и реконструкции**

	2010	2012	2013	2014	2015
Помещений для содержания крупного рогатого скота, тыс. мест	111,1	114,7	99,0	104,1	102,6
Помещений для содержания свиней, тыс. мест	603,3	1636,4	1202,6	1322,4	877,3
Помещений для содержания овец, тыс. мест	6,3	6,5	4,8	11,9	9,8
Птицефабрик мясного направления, млн. голов мясной птицы в год	122,5	109,8	21,6	11,1	11,0

*Источник: Росстат

В этих условиях единственно правильным путем выхода из создавшегося положения является максимальное использование возможностей научно-технического потенциала животноводства. Отечественная наука разработала в последнее время достаточно большое число инноваций, реализация которых в животноводстве позволила бы поднять его на качественно новый уровень.

В результате роста цен на горюче-смазочные материалы, электроэнергию и другие материальные ресурсы возросли цены производителей мяса.

Таким образом, за годы реформ в стране резко сократилось поголовье животных. Причем следует отметить, что стабилизировать их численность еще не удалось.

После 2000 года в РФ наметилась тенденция увеличения продуктивности животных.

Резкое сокращение производства животноводческой продукции в сельскохозяйственных организациях за анализируемый период не позволило за счет хозяйств населения компенсировать «потери», а также не оправдались надежды на

фермеров. В 2015 году удельный вес крестьянских (фермерских) хозяйств в производстве мяса составил 2,9%.

Степень реализации инноваций у товаропроизводителей была и остается пока на низком уровне.

Состояние технической оснащенности животноводства и обслуживающей его инженерно-технической базы по многим показателям в ряде регионов находится на уровне девяностых годов. Животноводство оснащено в ряде хозяйств образцами морально и физически износившейся техники, что в сочетании с низким уровнем ее технического состояния, обслуживания и эксплуатации приводит к ухудшению надежности ее работы, нарушению рациональных технологических режимов содержания и кормления животных и, соответственно, к снижению их продуктивности.

В последние годы из-за резкого роста цен на промышленные товары не удалось выправить положение в животноводстве. В результате рентабельность овец и коз, реализованных сельскохозяйственными организациями, например, составила в 2008 году всего 8%. Наряду с этим есть резервы увеличения производства мяса и повышения эффективности функционирования молочного животноводства.

2.2. Современное состояние мясной промышленности

Мясная промышленность является одной из ведущих отраслей пищевой промышленности России. На ее долю приходится более 20,0% всего общего объема отгруженных товаров собственного производства пищевых продуктов¹⁵.

Производство мясных продуктов за первые годы реформ в стране существенно сократилось. Например, выработка свинины в 2000 г. уменьшилась по сравнению с 1990 г. в 6,5 раза, мяса птицы – в 2,7 раза, колбасных изделий – в 2,2 раза. Это объясняется главным образом уменьшением сырьевых ресурсов.

После 2000г. в мясной промышленности страны произошли позитивные сдвиги (табл. 2.6).

Таблица 2.6

Производство основных видов мясной продукции

	1990г.	1995г.	2000г.	2005г.	2009г.
Мясо, включая субпродукты 1 категории, тыс.т	6484	2370	1194	1857	3380
в том числе:					

¹⁵ Без субъектов малого предпринимательства

говядина и телятина	2934	1106	389	329	242
Баранина	176	36,5	5,2	4,5	6,0
Свинина	1804	612	279	337	647
мясо птицы	1270	497	477	1141	2413
прочие виды мяса и субпродукты 1 категории	301	110	40,2	45,4	73,1
Колбасные изделия, тыс.т	2283	1293	1052	2014	2263
Мясные полуфабрикаты, тыс.т	1075	268	244	987	1474
Мясные консервы, муб	443	314	437	549	614

*Источник: Росстат

Уменьшение сырьевых ресурсов мясной промышленности привело к значительному уменьшению коэффициента использования производственной мощности предприятий мясной промышленности. Это наглядно видно из анализа данных (табл. 2.7).

Таблица 2.7

Использование среднегодовой мощности предприятий по выработке мясной продукции, %

	1990г.	1995г.	2000г.	2005г.	2007г.	2009г.
Мясо	76	32	18	45	57	61
Колбасные изделия	90	54	52	66	65	64
Консервы мясные	64	39	40	45	52	47

*Источник: Росстат

Наиболее низкий коэффициент использования производственных мощностей в мясной промышленности имел место во второй половине 90-х годов прошлого столетия. Так, уровень использования производственных мощностей в 2000 году по выработке мяса составил всего лишь 18%, мясных консервов – 40%.

По мере роста сырьевых ресурсов мясной промышленности повысился после 2000 года коэффициент использования производственных мощностей. Например, по выработке колбасных изделий он составил в 2009 г. – 64%.

За 1990-2009 гг. в РФ произошли существенные сдвиги в территориальной организации производства промышленной выработки мяса.

Если в целом по стране за анализируемый период промышленная выработка мяса в стране сократилась, то есть регионы, в которых производство мяса и мясoproдуктов 1 категории увеличилось. К таким регионам относится Московская область, Белгородская область, Челябинская область, Ленинградская область.

За годы реформ существенно сократилась промышленная выработка мяса в Кировской области, в Воронежской области, в Республике Башкортостан, в Курганской области, в Алтайском крае, в Кемеровской области.

Улучшился в соответствии со спросом ассортимент мясных полуфабрикатов. Производство мясных полуфабрикатов возросло в 2009 году по сравнению с 1990 годом на 37,1%. Однако еще недостаточно вырабатывалось крупнокусковых полуфабрикатов, а также пригодных для быстрого приготовленияпельменей и котлет.

Снижение производства в первые годы реформ коснулось и колбасных изделий. Производство колбасных изделий в стране уменьшилось в 2000 году по сравнению с 1990 годом в 2,2 раза. В ассортименте колбасных изделий основной удельный вес занимали вареные колбасы, сосиски и сардельки, полукопченые колбасы. Так, в 2000 году доля вареных колбас составила 46%, сосисок и сарделек – 24%, полукопченых колбас – 15,1%.

После 2000 года выработка колбасных изделий в стране существенно увеличилась. Например, производство колбасных изделий в 2009 году возросло по сравнению с 2000 годом в 2,1 раза. Расширился и их ассортимент.

За годы реформ в стране произошли сдвиги в территориальной организации производства колбасных изделий. Так, выработка колбасных изделий в 2009 году по сравнению с 1995 годом увеличилась в Новгородской, Псковской, Московской, Кировской, Нижегородской, Волгоградской, Самарской, Ростовской, Свердловской, Челябинской, Кемеровской, Новосибирской, Омской, Иркутской областях, в Республике Башкортостан, в Алтайском крае, в Красноярском крае, в Приморском крае, в Хабаровском крае. Однако в Белгородской области, в Воронежской области, в Ставропольском крае за анализируемый период производство колбасных изделий даже сократилось. Например, в результате чего удельный вес Белгородской области снизился с 1,8% в 1990 году до 0,9% в 2008 году, Ставропольского края – с 1,3 до 0,6% соответственно.

В 2009 г. изменилась классификация продукции в пищевой промышленности. Поэтому сопоставление данных о выработке мясной продукции возможно только за последние годы.

Выработка мяса и субпродуктов пищевых убойных животных увеличилась в 2015 г. по сравнению с 2010 г. на 93,5%.

Основной удельный вес в этой группе продукции приходится на свинину парную, остывшую и охлажденную. Так, если в 2010 г. доля данной продукции составляла 63,8%, то в 2015 г. она возросла до 72,2%.

Удельный вес мяса крупного рогатого скота в объеме мяса и субпродуктов пищевых убойных животных за анализируемый период даже снизился. Например, если в 2010 г. его доля составляла 22,2%, то в 2015 г. удельный вес сократился до 11,1%.

Существенно возрос объем субпродуктов пищевых убойных животных за последние годы. Их выработка увеличилась в 2015 г. по сравнению с 2010 г. в 2,8 раза.

Среди мяса и субпродуктов пищевых домашней птицы большой удельный вес занимает мясо парное, остывшее, охлажденное и субпродукты пищевые домашней птицы (табл. 2.8). Их удельный вес в 2015 г. составил 60,2% против 62,5% в 2010 г.

В последние годы повысился коэффициент использования производственных мощностей в отрасли. Так, если по выработке мяса и субпродуктов пищевых убойных животных он в 2010 г. составлял 46%, то в 2015 г. возрос до 60%, мясных консервов – с 48 до 53% соответственно. Однако при выработке мяса и субпродуктов домашней птицы и колбасных изделий наблюдается обратная картина. Коэффициент использования производственных мощностей по выработке мяса и субпродуктов домашней птицы снизился с 80% в 2010 г. до 74% в 2015 г., колбасных изделий – с 64 до 57% соответственно.

За анализируемый период производство колбасных изделий, в том числе фаршированных практически осталось на одном уровне. Так, если в 2010 г. было выработано 1568 тыс. т, то в 2015 г. 1528 тыс. т, то есть уменьшилось всего на 40 тыс. т. Аналогичная картина с выработкой мясных консервов. Если в 2010 г. было выработано 572 муб, то в 2015 г. – 522 муб.

По производству колбасных изделий по-прежнему лидирует Москва. Крупнейшими регионами производителями также являются Московская область, Краснодарский край, Владимирская область, Саратовская область, Псковская область, а также Республика Башкортостан [21].

Проводимая в последние годы инвестиционная политика не дает возможности надлежащим образом поддерживать технический уровень предприятий перерабатывающей промышленности.

Технический уровень многих предприятий мясной промышленности не отвечает современным требованиям. Тяжелым немеханизированным трудом занята часть рабочих.

В последние годы в мясной промышленности уделяется внимание укреплению материально-технической базы. Ввод в действие производственных мощностей за счет нового строительства, расширения, реконструкции и технического перевооружения в отрасли увеличился с 56,3 т. мяса в смену в 2000 г. до 1015,8 т. в смену в 2015 году.

Таблица 2.8

Производство мяса и субпродуктов по видам, тыс.тонн

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Мясо и субпродукты пищевых убойных животных	1184	1222	1342	1711	1992	2291
из них:						
Мясо крупного рогатого скота, парное, остывшее, охлажденное	220	190	178	199	185	203
Мясо крупного рогатого скота подмороженное, замороженное, глубокой заморозки и размороженное	43,0	38,6	36,0	41,6	43,2	51,7
Свинина парная, остывшая, охлажденная	755	815	942	1232	1438	1655
Свинина подмороженная, замороженная, глубокой заморозки и размороженная	57,6	61,6	58,5	67,5	97,1	108
Баранина парная, остывшая, охлажденная	7,1	7,3	6,0	5,7	5,6	6,1
Баранина подмороженная, замороженная, глубокой заморозки и размороженная, тонн	113	53,0	29,9	49,0	544	124
Козлятина, тонн						
Мясо лошадей (конина), ослов, мулов и лошаков	4,1	8,1	0,1	-	0,3	25,4
Субпродукты пищевых убойных животных	4,0	2,7	1,5	1,2	1,2	1,1
Мясо и субпродукты пищевые домашней птицы	93,4	102	120	164	220	260
Из них:	2774	3028	3405	3610	3979	4340
Мясо парное, остывшее, охлажденное и субпродукты пищевые домашней птицы	1669	1777	2097	2230	2456	2715
Мясо подмороженное, замороженное, глубокой заморозки и размороженное и субпродукты домашней птицы	1061	1240	1293	1368	1508	1604
Из общего объема производства мяса и субпродуктов пищевых домашней птицы	264	333	351	375	407	444
- субпродукты домашней птицы						

*Источник: Росстат

Исследование показало, что в значительной степени снижение производства продукции на предприятиях мясной промышленности страны связано с отставанием уровня доходов от роста цен на мясные продукты. Данные о средних ценах производителей в стране приведены в таблице 2.9.

Таблица 2.9

Средние цены производителей на основные виды мясной продукции (на конец года; рублей за т.)

	2000г	2004г	2005г	2006г	2010г	2015г
Говядина	39776	68206	80022	87746	141525	220726
Свинина	46268	79396	83271	82429	121583	151567
Мясо птицы	36221	51060	55494	55585	73205	93764
Изделия колбасные вареные	54086	75795	86843	90544	145072	211631

*Источник: Росстат

Как следует из приведенных данных, цены на говядину в конце 2015 г. увеличились по сравнению с 2000 г. в 5,5 раза, свинину – в 3,3 раза, мясо птицы – в 2,6 раза, изделия колбасные вареные – в 3,9 раза. Однако на потребительском рынке из-за высоких торговых надбавок и посредников они значительно увеличились еще больше.

Таким образом, мясная промышленность страны в конце 1990 г. находилась в тяжелом положении. Из-за недостатка сырьевых ресурсов производственные мощности предприятий мясной промышленности использовались недостаточно эффективно. Так, в 2000 г. коэффициент использования мощностей по выработке мяса – 18%. Это естественно отражается на технико-экономических показателях мясной промышленности.

В настоящее время в отрасли функционирует значительное количество предприятий, которые не отвечают современным требованиям. Однако в мясной промышленности имеются современные предприятия.

Одной из причин неудовлетворительного состояния экономики мясной промышленности являются высокие налоговые изъятия у товаропроизводителей, не оставляющие в их распоряжении ресурсов на развитие и совершенствование производства.

В последние годы в связи с ускоренным развитием свиноводства и птицеводства выработка мяса и мясопродуктов на предприятиях перерабатывающей промышленности значительно возросла. Это позволило улучшить обеспечение населения страны мясом и мясопродуктами.

2.3. Реализация конечной продукции мясного подкомплекса

Рынок мясных продуктов занимает важное место в продовольственном рынке страны. Удельный вес этих продуктов составляет в настоящее время 21% от товарной структуры оборота розничной торговли продовольственными товарами.

Формирование рынка мясных продуктов в начале реформ проходило в условиях дефицита предложения мясных продуктов со стороны отечественных производителей.

До перехода к рынку основными переработчиками животноводческого сырья в стране были предприятия мясной промышленности. Однако в условиях диктата закупочных цен на мясо со стороны перерабатывающих предприятий хозяйства, в целях более выгодной его реализации, стали осуществлять переработку скота на собственной технической базе, строя цеха и заводы малой мощности, либо путем передачи скота на промышленные предприятия для его переработки на давальческих условиях с последующей самостоятельной реализацией выработанной продукции. Таким образом, на рынке появился еще один товаропроизводитель – сельскохозяйственные предприятия.

Следует отметить, что новый производитель является серьезным конкурентом на рынке мясных продуктов, так как в его руках находится сырье. Однако многие хозяйства перешли на переработку животноводческого сырья собственными силами вынужденно, прежде всего из-за несвоевременной оплаты за сырье со стороны перерабатывающих предприятий. В большинстве случаев они не имеют ни современного оборудования, ни квалифицированных кадров. В то же время предприятия мясной промышленности, имея специализированные производственные мощности, которые позволяют обеспечить полную и рациональную переработку продукции животноводства, простаивают из-за недостатка сырья. Такая ситуация отрицательно сказывается на формировании полноценного рынка мясных продуктов в стране, не способствует насыщению его разнообразными высококачественными продуктами.

В связи с тем, что переход сельскохозяйственных предприятий к переработке части собственной продукции был вызван не переизбытком ее производства в хозяйствах, а желанием обеспечить более выгодные для себя условия реализации мяса, появление нового товаропроизводителя на рынке мясных продуктов не привело к увеличению ресурсов мяса в стране.

Общие ресурсы мяса и мясопродуктов в 2016 году составили 11,8 млн. т против 7,1 млн. т в 2000 г. (табл. 2.10). Это произошло за счет существенного роста производства продукции свиноводства и птицеводства.

Таблица 2.10

Ресурсы и использование мяса и мясопродуктов, тыс. т

	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2016 г.
Ресурсы				
Запасы на начало года	560	592	804	812
Производство	4446	4972	7167	9919
Импорт	2095	3094	2855	1123
Итого ресурсов	7101	8658	10826	11854
Использование				

Производственное потребление	57	54	37	45
Потери	14	16	19	15
Экспорт	35	67	97	228
Личное потребление	6564	7871	9871	10795
Запасы на конец года	431	650	802	771

*Источник: Росстат

Снижение объемов производства мяса в стране привело к уменьшению использования его для личного потребления. Так, личное потребление мяса и мясопродуктов сократилось с 8,1 млн. т в 1995 г. до 6,6 млн. тонн в 2000 г. Однако после 2000 г. объем личного потребления мяса и мясопродуктов существенно увеличился и составил в 2016 г. 10,8 млн. тонн.

В условиях спада производства в мясном подкомплексе в формировании ресурсов этой продукции в стране определенную роль играл импорт мяса и мясопродуктов. Так, доля импорта в общих ресурсах составила в 2005 году 35,7% против 29,5% в 2000 году.

Уменьшение ресурсов привело к снижению товарного предложения мясных продуктов на продовольственном рынке и сокращению объемов продажи мясных продуктов. Например, продажа мяса птицы снизилась с 4741 тыс. тонн в 1990 году до 2865 тыс. тонн в 2000 году.

Однако в последние годы объем реализации мясных продуктов увеличился, в частности продажа мяса и птицы в стране за последние годы значительно возросла. Особо следует сказать о мясе птицы. Выработка его на отечественных предприятиях после 2000 года резко увеличилась, что естественным образом сказалось на объемах продаж. Однако в 2015 г. продажи мяса и птицы несколько сократились и составили 6266 млн. т, в том числе мяса птицы – 4239 млн. т.

В последние годы уменьшились также продажи мясных консервов, что было связано со снижением доходов населения страны.

В современных условиях усиление экономической самостоятельности регионов в РФ становится все более актуальным для обеспечения их продовольствием, что является частью общей проблемы продовольственной безопасности страны. В советский период при господстве планово-распределительной системы этот вопрос решался централизованно. Регионы получали планы производства и поставок в союзный и республиканский фонды соответствующих видов пищевой продукции и лимиты на их приобретение из этих фондов.

При переходе к рыночной экономике продовольственное обеспечение регионов определяется уровнем и устойчивостью местного производства продукции сельского

хозяйства и пищевой промышленности, поступлением этой продукции на региональный продовольственный рынок, состоянием межрегиональных продовольственных связей, ввозом импортных продовольственных товаров.

Продовольственная безопасность регионов в решающей мере определяется также уровнем доходов населения и их дифференциацией. При этом в решении региональных проблем продовольственной безопасности особенно актуально обеспечение продуктами питания крупных промышленных центров, регионов с неблагоприятными природными условиями для ведения животноводства. Например, денежные доходы населения в месяц составили в 2015г. в Московской области 37622 руб., во Владимирской области – 23732 руб., в Республике Ингушетия – 14683 руб., в Республике Калмыкия – 14216 руб.

Уровень и динамика денежных доходов населения страны в значительной степени оказывает влияние на платежеспособный спрос на рынке мясных продуктов и величину душевого потребления мясных продуктов. Так, если в 2013 году потребление мяса и мясопродуктов в стране составило 75 кг, то в 2015 году оно снизилось до 73 кг. Причем следует отметить, что имеет место значительная дифференциация уровня потребления мяса и мясопродуктов на душу населения по регионам страны (табл. 2.11).

Анализ динамики потребления основных продуктов питания в стране за годы реформ показывает, что в этот период, рацион питания ухудшился в количественном и качественном отношении. За годы реформ уменьшилось потребление мясных и молочных продуктов, в то время как увеличилось потребление хлеба и картофеля. В структуре питания важнейшую роль играют белки животного происхождения, содержащие полный набор незаменимых аминокислот в наиболее благоприятном соотношении. Основные источники белка – мясо, молоко, яйца, и рыба.

Таблица 2.11.

Потребление мяса и мясопродуктов (на душу населения в год, кг)

Регионы	2011	2012	2013	2014	2015
Российская Федерация	71	74	75	74	73
Белгородская область	93	97	98	97	95
Брянская область	61	62	63	64	64
Воронежская область	76	83	91	89	90
Тамбовская область	64	71	74	74	74
Тульская область	62	65	65	63	61
Ленинградская область	74	77	78	78	78
Краснодарский край	76	79	81	81	81
Волгоградская область	74	76	76	76	74
Ростовская область	70	71	71	71	70
Республика Дагестан	36	38	40	44	44
Ставропольский край	67	73	76	76	76
Республика Башкортостан	76	75	77	77	75

Республика Татарстан	74	78	80	80	79
Удмуртская Республика	64	66	70	70	69
Кировская область	63	65	66	67	65
Оренбургская область	66	68	70	70	68
Саратовская область	68	68	64	61	57
Свердловская область	76	77	79	78	78
Тюменская область	51	55	59	58	54
Алтайский край	69	73	74	73	69

*Источник: Росстат

В результате сокращения потребления мясных и молочных продуктов, яиц, рыбы и рыбопродуктов за годы реформ существенно снизился уровень потребления белков животного происхождения.

Анализ рынка мясных продуктов показал, что в стране в последние годы улучшилось качество мясных продуктов, поступивших как от отечественных производителей, так по импорту, о чем свидетельствуют данные таблицы 2.12.

Наиболее высокий уровень забракованной и сниженной в сортности продукции имел место в 1995 году по импортному мясу птицы. Однако в последние годы качество мясных продуктов улучшилось. Особенно это касается продукции импортного производства. Причем следует отметить, что исключение составляют консервы мясные и мясорастительные.

Таблица 2.12

Качество мясных продуктов, поступивших на продовольственный рынок (в % от количества отобранных образцов товаров по каждой товарной группе)

	Установлено ненадлежащее качество и опасность товаров					
	1995		2005		2015	
	отечест.	импорт.	отечест.	импорт.	отечест.	импорт.
Мясо и птица	11,3	17,3	14,1	9,5	5,4	3,3
из них мясо птицы	32,3	20,3	10,6	4,7	6,8	1,6
Изделия колбасные	15,2	17,7	5,7	3,6	2,7	2,3
Консервы мясные и мясорастительные	17,5	59,1	8,8	3,1	0,3	0,5

*Источник: Росстат

Быстрыми темпами в течение 2000-2015 гг. росли цены на продукты питания и в первую очередь, на товары повседневного спроса, потребление которых мало зависит от уровня цен. Так, в 2015 г. по сравнению с 2000 г. потребительские цены на говядину увеличились в 6 раз, свинину – в 4,6 раза, кур (кроме куриных окорочков) – в 2,7 раза, колбасу вареную высшего сорта – в 4,4 раза.

Анализ показал, что наиболее высокий рост цен на основные мясные продукты был в последние годы (табл. 2.13).

В условиях спада производства мясных продуктов достаточно высокий уровень насыщенности ими розничной торговли объясняется двумя причинами. Во-первых, это обеспечивается отчасти за счет импорта мяса. Второй причиной является низкая покупательная способность большей части населения страны при достаточно высоких ценах на основные продукты питания.

Таблица 2.13

**Средние потребительские цены на отдельные виды мясной продукции (на
конец года, руб. за кг).**

	2000г.	2005г.	2010г.	2012г.	2015г.
Говядина (кроме бескостного мяса)	52,72	115,77	197,64	248,47	314,94
Свинина (кроме бескостного мяса)	58,45	131,64	198,35	220,09	271,08
Куры (кроме куриных окорочков)	48,80	81,35	105,14	117,26	133,73
Колбаса вареная высшего сорта	77,97	142,85	235,96	288,23	344,81
Говядина, свинина тушеная консервированная, за условную банку весом 350 г	19,52	37,01	63,79	75,22	117,04

*Источник: Росстат

Под влиянием таких факторов, как импорт продуктов и снижение покупательской способности большей части населения страны, на продовольственном рынке сложилась ситуация, когда часть мясных продуктов не находит реализации, оседая на складах предприятий мясной промышленности и оптовой торговли. Однако это было больше характерно для середины 90-х годов прошлого столетия.

Таким образом, за анализируемый период (2000-2015 гг.) возросла продажа мясных продуктов на отечественном рынке, а также улучшилось качество этих продуктов, которые реализуются на внутреннем продовольственном рынке.

За годы реформ существенно возрос импорт продовольственных товаров в Россию. Отсутствие четкого механизма запуска промышленного и сельскохозяйственного производства и проблемы с качеством продукции приводят к тому, что с повышением зарплаты потребительский спрос смещается в сторону импортной, более дорогой, но и качественной продукции. Стоимость импорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в 2000 году составила 7,4 млрд. долл., в 2005 году – 17,4, в 2015 году стоимость импорта увеличилась до 26,5 млрд. долл. США.

Импортируемая продукция из стран дальнего зарубежья получает в основном государственные субсидии и им не составляет труда конкурировать с отечественной продукцией, рост затрат на производство которой катастрофичен, а бюджетных дотаций практически нет. Втягивание России в импортную зависимость на продовольствие чревато в дальнейшем неконтролируемым повышением цен.

Наряду с отраслями, которые после 2000 года стали больше внимания уделять проблеме экспорта конечной продукции АПК, в пищевой промышленности есть отрасли, имеющие импортную зависимость. Классическим примером являлась мясная промышленность. Так, в 2005 году импорт мяса и мясопродуктов возрос до 3,1 млн.т против 2,3 млн.тонн в 1995 году.

После введения санкций со стороны США, ЕС и ряда других стран положение с продовольствием в стране обострилось. В связи с этим федеральными органами была поставлена задача перед работниками сельского хозяйства и пищевой промышленности наращивания производства продовольственных товаров за счет отечественного производства.

Сложившаяся ситуация с продовольственным обеспечением России с учетом сложного международного положения, ухудшением экономической и политической обстановки в мире ставит со всей остротой проблему импортозамещения в центр решения вопроса о продовольственной безопасности России. Это объясняется тем, что по некоторым продуктам питания высока еще доля импорта. Так, в 2013 г. доля импорта в мясе и птице составила 26,2%, в мясных консервах – 20% (табл. 2.14).

Таблица 2.14

Доля импорта отдельных пищевых продуктов в их товарных ресурсах, %

	2005 г.	2010 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Мясо и птица	45,9	33,7	30,3	26,2	19,8
из них мясо птицы	47,4	18,2	14,0	12,8	10,2
Консервы мясные	24,3	17,1	25,1	20,0	13,7

*Источник: Росстат

Российская Федерация располагает достаточным количеством пашни, водными источниками и трудовыми ресурсами, что в сочетании с государственным протекционизмом и рыночным механизмом может обеспечить реализацию поставленной задачи.

Импорт мяса крупного рогатого скота в 2014 г. снизился по сравнению с 2012 г. на 28,1 тыс. т. Особенно резко за анализируемый период произошло сокращение импорта из Австралии, Испании, Италии, Литвы, США и Уругвая.

Главный поставщик мяса крупного рогатого скота (Бразилия) в 2014 г. практически сохранил свой объем, но удельный вес его достиг 49,3% против 47,4% в 2013 г.

Сократился импорт мяса крупного рогатого скота из Литвы в 2014 г. по сравнению с 2012 г. в 2 раза, из Испании – в 5,2 раза. Практически прекратились поставки из Австралии, что связано с введением санкций.

Наряду с этим возросла доля в общем объеме импорта Беларуси. В результате удельный вес Беларуси возрос в 2014 г. до 14,8% (табл. 2.15).

Стоимость 1 т импортируемого мяса крупного рогатого скота в 2014 г. снизилась по сравнению с 2012 г. на 0,19 тыс. долл. США.

Значительные изменения в географии поставщиков мяса крупного рогатого скота произошли в 2016 г. Общий объем импорта мяса крупного рогатого скота составил в этом году 363,9 тыс. т.

Из Бразилии было завезено в 2016 г. 129,1 тыс. т мяса, что составило 35,5% от общего объема импорта. Существенно увеличились поставки мяса крупного рогатого скота из Беларуси. Они составили 137,0 тыс. т. В результате удельный вес ее составил 37,6% против 4,5% в 2012 г. Кроме того, 74,5 тыс. т мяса было завезено из Парагвая. Доля этих трех стран составила в 2016 г. 93,6%.

Таблица 2.15

Импорт мяса крупного рогатого скота (свежее, охлажденное, мороженое)

Страны	2012 г.			2014 г.		
	Количество, тыс. т	Стоимость, тыс. долл.	Стоимость 1 т, тыс. долл.	Количество, тыс. т	Стоимость, тыс. долл.	Стоимость 1 т, тыс. долл.
Всего	655,9	2948371	4,49	627,8	2699158	4,30
в том числе:						
Австралия	34,5	142798	4,14	2,2	16496	7,61
Германия	6,5	29724	4,57	5,5	18790	3,41
Беларусь	29,5	142657	4,83	93,1	399070	4,29
Бразилия	249,5	1113074	4,46	309,6	1333714	4,31
Дания	3,7	14792	4,00	1,8	7926	4,38
Испания	7,3	29987	4,11	1,4	5987	4,15
Италия	4,3	23206	5,40	0,5	2949	5,64
Литва	13,4	71081	5,30	6,6	29035	4,39
Молдова	3,15	13107	4,16	1,8	6758	3,77
США	46,45	237668	5,12	...	...	...
Украина	14,5	67334	4,64	13,3	43750	3,29
Уругвай	66,2	279026	4,21	23,5	102976	4,37

*Источник: USDA, ITC, ФТС

Стоимость 1 т мяса крупного рогатого скота импортируемого в 2016 г. снизилась до 3,08 тыс. долл. США. Импорт 1 т мяса из Бразилии составил 3,1 тыс. долл., из Беларуси – 3,06 тыс. долл., из Парагвая – 3,08 тыс. долл. США.

Важное значение уделяется импортозамещению в свиноводстве. Импорт свинины в 2014 г. сократился по сравнению с 2012 г. на 364,0 тыс. т (табл. 2.16).

Таблица 2.16.

Импорт свинины (свежей, охлажденной, мороженой)

Страны	2012 г.			2014 г.		
	Количество, тыс. т	Стоимость, тыс. долл.	Стоимость 1 т, тыс. долл.	Количество, тыс. т	Стоимость, тыс. долл.	Стоимость 1 т, тыс. долл.
Всего	735,1	2461649	3,35	371,1	1497647	4,0
в том числе:						
Бельгия	12,3	44599	3,62	1,2	4712	3,9
Беларусь	9,7	33909	3,50	9,9	52070	5,2
Бразилия	124,4	399552	3,21	185,1	797041	4,3
Германия	87,8	304919	3,47	3,7	14188	3,8
Дания	60,9	214407	3,52	5,6	21198	3,8
Ирландия	13,3	49345	3,71	2,2	8866	3,9
Испания	59,9	207333	3,46	-	-	-
Канада	181,2	574617	3,17	88,6	313488	3,5
Нидерланды	10,8	38225	3,54	1,2	4539	3,7
Польша	7,3	24167	3,31	1,0	3947	3,9
США	88,2	294119	3,33	19,9	83502	4,2
Франция	23,1	68076	2,95	2,0	6512	3,2

*Источник: USDA, ИТС, ФТС

Из США импорт сократился в 4,4 раза, Польши – в 7,3 раза, Франции – в 11,5 раза, Дании – в 10,9 раза, из Германии – 23,7 раза. Однако увеличился импорт свинины из Бразилии на 48,8%, из Беларуси – на 2,1%.

В 2016 г. тенденция импортозамещения в производстве свинины продолжилась. В Россию было импортировано 258,7 тыс. т свинины против 619,8 тыс. т в 2013 г.

Основными поставщиками свинины в настоящее время являются Бразилия, Парагвай, Чили, Сербия и Беларусь. Их удельный вес в 2016 г. составил 99,4%.

Стоимость 1 т импортируемой свинины в 2016 г. составила в целом 2,43 тыс. долл. США, в том числе из Бразилии – 2,44 тыс. долл., из Парагвая – 2,42 тыс. долл., из Чили – 2,55 тыс. долл., из Сербии – 2,27 тыс. долл. США.

В 2016 г. практически прекратились поставки по импорту свинины из стран ЕС и США. Особо следует отметить Германию, которая в 2011 г. поставила в РФ 111,16 тыс. т свинины на сумму 305016 тыс. долл. США.

Анализ импорта мяса птицы в последние годы показал, что имеет место также тенденция импортозамещения. Если в 1995 г. импорт мяса и пищевых субпродуктов домашней птицы составил 825,4 тыс. т, то в 2014 г. объем сократился до 449 тыс. т (табл. 2.17).

Основными импортерами мяса птицы и пищевых субпродуктов до введения санкций являлись США, ее удельный вес в 2012 г. составил 50,4%. Однако после введения санкций картина коренным образом изменилась. Уже в 2014 г. доля США и Франции в импорте данной продукции сократилась до 33,3%.

Таблица 2.17

Импорт мяса птицы и пищевых субпродуктов домашней птицы

Страны	2012 г.			2014 г.		
	Количество, тыс. т	Стоимость, тыс. долл.	Стоимость 1 т, долл.	Количество, тыс. т	Стоимость, тыс. долл.	Стоимость 1 т, долл.
Всего	527,9	840979	1593	449,0	791174	1762
в том числе:						
Бразилия	70,2	157018	2237	119,1	269864	2265
Беларусь	59,3			92,1	213604	2319
Венгрия	5,7	10767	1889	5,3	8747	1644
Германия	6,0	10322	1720	-	-	-
Нидерланды	9,8	14326	1462	12,0	14862	1241
Польша	5,2	6837	1315	2,0	2738	1339
США	266,2	339482	1275	137,7	163967	1191
Финляндия	5,6	7481	1336	3,9	4806	1230
Франция	30,2	35598	1179	11,8	11913	1009

*Источник: USDA, ИТС, ФТС

В результате изменения поставщиков мяса и пищевых субпродуктов домашней птицы возросла цена 1 т импортируемой продукции в 2014 г. по сравнению с 2012 г. на 10,6%. Произошло это за счет увеличения поставок из Бразилии и Беларуси. Их доля возросла с 24,5% в 2012 г. до 47,0% в 2014 г.

В 2016 г. тенденция импортозамещения в птицеводстве России продолжилась. Объем импорта сократился до 223,7 тыс. т. Причем следует отметить, что Беларусь и Бразилия поменялись местами по объему импорта. Так, в 2016 г. из Беларуси было поставлено 111,9 тыс. т, а из Бразилии всего лишь 93,8 тыс. т. Из Казахстана было завезено 3,86 тыс. т, из Аргентины – 13,1 тыс. т, из Парагвая – 881 т.

Стоимость 1 т импортируемого мяса птицы и пищевых субпродуктов составила в 2016 г. 1413 долл. против 1593 долл. США в 2012 г.

Таким образом, благодаря ускоренному развитию свиноводства и птицеводства в последние годы удалось существенно сократить закупки свинины и мяса птицы за

рубежом. Для уменьшения импорта мяса крупного рогатого скота необходимо решить проблему с ускоренным развитием мясного скотоводства.

2.4. Влияние доходов населения на уровень потребления мяса и мясопродуктов

Большое значение среди продуктов питания принадлежит мясу, ценность которого в основном определяется наличием в нём полноценных белков и незаменимых аминокислот. Поэтому всегда большое внимание федеральными органами уделяется вопросу роста производства мяса в стране. Однако, в ходе реформ, которые проводились в России, произошёл обвал производства животноводческой продукции. Так, производство скота и птицы на убой в хозяйствах всех категорий сократилось с 10112 тыс. тонн в 1990 году до 4446 тыс. тонн в убойном весе в 2000 году. Соответственно потребление мяса и мясопродуктов на душу населения в год сократилось за этот период на 30 кг. Только после 2000 года в стране наметились стабилизация и рост производства мяса.

Потребление мяса и мясопродуктов в России постепенно стало восстанавливаться. Это наглядно видно на рисунке ниже (рис. 2.1):

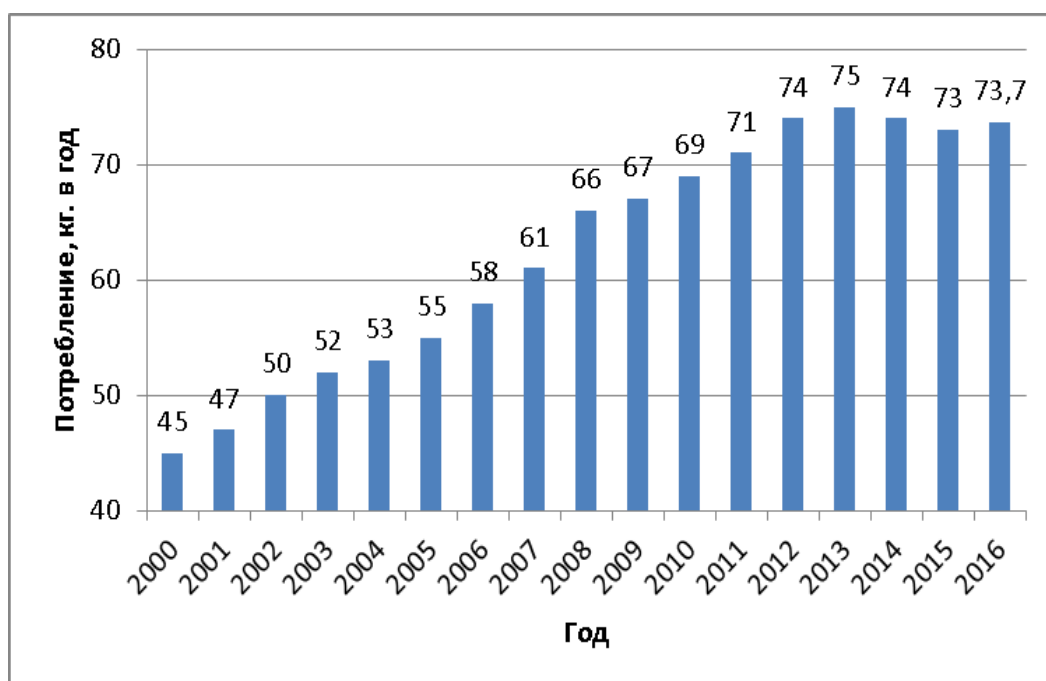


Рисунок 2.1 Потребление мяса и мясопродуктов на душу населения кг в год

Источник: Росстат

Рост потребления мяса и мясопродуктов в стране осуществляется главным образом за счёт свинины и мяса птицы. Так, производство свинины в хозяйствах всех категорий

возросло в 2016 году по сравнению с 2000 годом в 2,1 раза, мяса птицы – в 6,0 раз соответственно.

Увеличение потребления мяса и мясопродуктов произошло благодаря росту доходов населения за анализируемый период. Например, среднедушевые доходы населения увеличились с 2281 рублей в 2000 году до 30225 рублей в месяц в 2015 году. Однако, имеет место их значительная дифференциация по регионам и округам страны. Так, в 2015 году наиболее высокий уровень среднедушевых доходов был в гг. Москве и Санкт-Петербурге, Московской, Мурманской, Свердловской и Магаданской областях, в Республике Саха, в Камчатском и Хабаровском краях. Самые низкие доходы в этом же году наблюдались в Костромской области, Республиках Калмыкия, Ингушетия, Карачаево-Черкессии, Марий Эл, Мордовия, Алтай и Тыва.

В следующей таблице приведены основные статистические характеристики уровней дохода в регионах России за исследуемый период (таб. 2.18).

Таким образом, все показатели, за исключением последнего в таблице демонстрируют устойчивый и постоянный рост, что может заставить сделать заключение о неблагоприятных тенденциях для статистического моделирования этих процессов. Однако, наиболее популярный в экономической статистике показатель вариабельности данных – квадратичный коэффициент вариации, как видно из последней строки таблицы, наоборот, имеет в целом устойчивую тенденцию к снижению. На конец исследуемого периода (2015 г.) он упал до 33%. Напомним, что именно это значение является в экономической статистике граничной точкой для констатации того факта, что вариабельность данного ряда данных незначительна.

Таблица 2.18

Статистические показатели для доходов населения по регионам в 2011-2015 гг

Показатель	Год					
	2011	2012	2013	2014	2015	За период
Минимум	8,83	10,19	11,31	12,40	14,22	8,83
Максимум	47,32	48,94	54,87	57,31	61,70	61,70
Размах вариации	38,49	38,75	43,56	44,91	47,49	52,88
Медиана	16,01	18,28	20,47	22,35	24,97	20,74
Среднее значение	17,98	20,26	22,60	24,57	27,23	22,53
Среднеквадратичное отклонение	6,45	6,95	7,80	8,10	8,82	8,29
Квадратичный коэффициент вариации	0,36	0,34	0,35	0,33	0,32	0,37

Источник: Росстат

Совсем другие тенденции наблюдаются в рядах данных потребления мяса и мясопродуктов по регионам (таб. 2.19):

Таблица 2.19

Статистические показатели для потребления мяса и мясопродуктов в 2011-2015 гг

Показатель	Год					
	2011	2012	2013	2014	2015	За период
Минимум	36,00	38,00	40,00	43,00	44,00	36,00
Максимум	113,00	114,00	114,00	114,00	114,00	114,00
Размах вариации	77,00	76,00	74,00	71,00	70,00	78,00
Медиана	68,00	71,00	73,50	73,00	71,00	71,00
Среднее значение	68,51	71,46	73,56	73,15	71,76	71,69
Среднеквадратичное отклонение	11,90	12,21	12,54	12,28	12,44	12,34
Квадратичный коэффициент вариации	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17

Источник: Росстат

Как видно, здесь имеет место в основном стабилизирующая тенденция: большинство показателей или практически не меняются или имеют тенденцию к снижению в последние 2-3 года наблюдения. Основной показатель дифференциации данных – квадратичный коэффициент вариации остаётся на одном уровне – 0,17, что говорит о низкой вариабельности доходов по регионам за наблюдаемый период времени.

Для выявления зависимости уровня потребления мяса и мясопродуктов от денежных доходов населения нами были сгруппированы все данные по регионам в четыре группы (таб. 2.20):

Анализ таблицы показывает, что с увеличением уровня потребления мяса и мясопродуктов среднедушевые доходы также возрастают. Исключение составляет вторая группа, где имеет место падение. Средние душевые доходы в этой группе ниже по сравнению с первой группой на 2,1 тыс. рублей. Удельный вес показателей, которые вошли в эту группу составляет 30,8%.

Таблица 2.20

Распределение субъектов РФ по уровням потребления мяса и мясопродуктов

Группа по уровню потребления мяса и мясопродуктов кг в год на душу населения	Среднедушевые денежные доходы для данной группы	Показателей в группе	
		количество	в % от общего числа
До 60 кг	22,0	64	16,0
От 61 до 70 кг	19,9	123	30,8
От 71 до 80 кг	22,9	139	34,8
Свыше 80 кг	26,5	74	18,5

ИТОГО	22,5	400	100,0
--------------	-------------	------------	--------------

Источник: Росстат

Население страны, которое потребляет более 80 кг мяса и мясопродуктов на душу населения, имеет самые высокие средние денежные доходы среди всех рассматриваемых групп.

Для более детального анализа нами также осуществлено аналогичное распределение показателей по доходам населения (таб. 2.21).

Анализ таблицы 2.21 показывает, что в группу с доходами свыше 25 тыс. рублей вошло 106 регионов, что составляет 26,5% от общего количества наблюдаемых показателей.

Ситуация с потреблением мяса в группах сложилась аналогичная той, что была замечена в прошлой таблице: потребление мяса и мясопродуктов в этой группе ниже, чем в первой группе на 0,2 кг. В то же время, уровень потребления в 3-ей группе выше, чем во второй только примерно на 1%. Более четко прослеживается связь между доходами и потреблением мяса и мясопродуктов в четвертой группе. Среднедушевое потребление мяса и мясопродуктов в этой группе выше, чем в предыдущей на 5,4 кг.

Таблица 2.21

Распределение субъектов РФ по уровням дохода на душу населения

Группа по уровню доходов в тыс. рублей в месяц на душу населения	Среднедушевое потребление мяса и мясопродуктов для данной группы	Показателей в группе	
		Количество	в % от общего числа
До 15 тыс. рублей	70,1	53	13,3
От 15 до 20 тыс.	69,9	127	31,8
От 20 до 25 тыс.	70,5	114	28,5
Свыше 25 тыс.	75,9	106	26,5
ИТОГО	71,7	400	100,0

Источник: Росстат

Процессы потребления обычно описываются не одной целевой функцией, а системой целевых функций, которые различаются по доходным группам. Однако исследование показало, что если в качестве объектов взять области, края и республики (т.е. регионы страны), то получившиеся регрессионные зависимости между доходами и потреблением мяса и мясопродуктов будут достаточно слабыми и малозначимыми. Это объясняется низкой корреляционной зависимостью между потреблением мяса и

мясопродуктов и доходами населения. Поэтому нами рассчитаны регрессионные зависимости для групп населения по федеральным округам.

Расчётные коэффициенты и характеристики получившейся модели приведены ниже:

$$Y = 3,4481 + 0,259 \cdot X + \varepsilon, \text{ где} \quad (2.1)$$

Y – потребление мяса и мясопродуктов на душу населения, кг в год (в логарифмической шкале);

X – доходы на душу населения, тыс. рублей в месяц (в логарифмической шкале);

ε – остатки модели, $\varepsilon \sim N(0,08)$.

Оба коэффициенты модели значимы на уровне меньше 0,1%.

Корреляция между потреблением и доходами составила 0,61. Уровень значимости для корреляции меньше 0,1%, соответственно 95-процентый доверительный интервал для истинного значения корреляции составляет отрезок от 0,36 до 0,77.

Коэффициент эластичности, согласно уравнению, составляет 0,26, то есть с ростом доходов на 1% потребление мяса и мясопродуктов увеличивается на 0,26% (рис. 2.2).

В отношении мяса и мясопродуктов заметим, что темпы роста реальных доходов населения пока недостаточны для того, чтобы коэффициент эластичности приблизился хотя бы к 0,5.

Значительный рост доходов населения в условиях низкого уровня потребления мяса и мясопродуктов будет способствовать росту спроса на них. Коэффициент эластичности спроса увеличится, но последующий рост доходов населения не повлечет адекватного роста спроса.

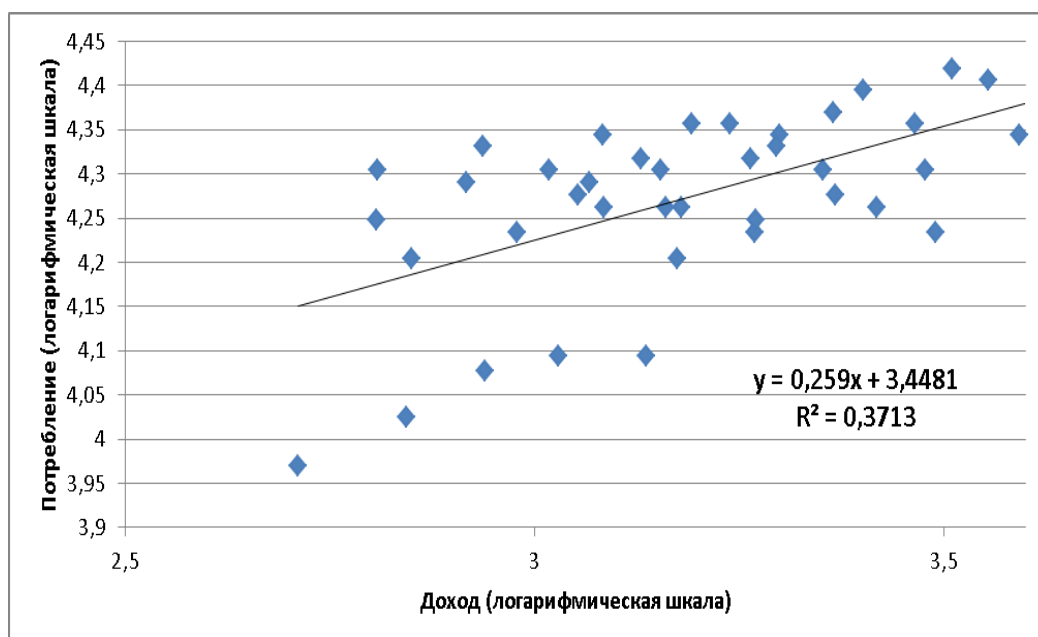


Рисунок 2.2 Влияние денежных доходов на уровень потребления мяса и мясопродуктов (2011-2015 гг.)

Представляет также практический интерес изучение влияния удельного веса сельского населения на уровень потребления мяса и мясопродуктов в федеральных округах. Здесь исследование показало, что с ростом удельного веса сельского населения потребление снижается (рис. 2.3).

Уравнение регрессии приведено на рисунке 2.3 и уточнено ниже:

$$Y = 84,06 - 0,4279 \cdot X + \varepsilon, \text{ где} \quad (2.2)$$

Y – потребление мяса и мясопродуктов на душу населения, кг в год;

X – доходы на душу населения, тыс. рублей в месяц;

ε – остатки модели, $\varepsilon \sim N(5,05)$.

Оба коэффициента уравнения значимы на уровне меньше 0,1%.

Корреляция между долей сельского населения и потреблением мяса и мясопродуктов составила -0,68, уровень значимости меньше 0,1%, соответственно 95-процентный доверительный интервал для истинного значения корреляции составляет отрезок от -0,82 до -0,46.

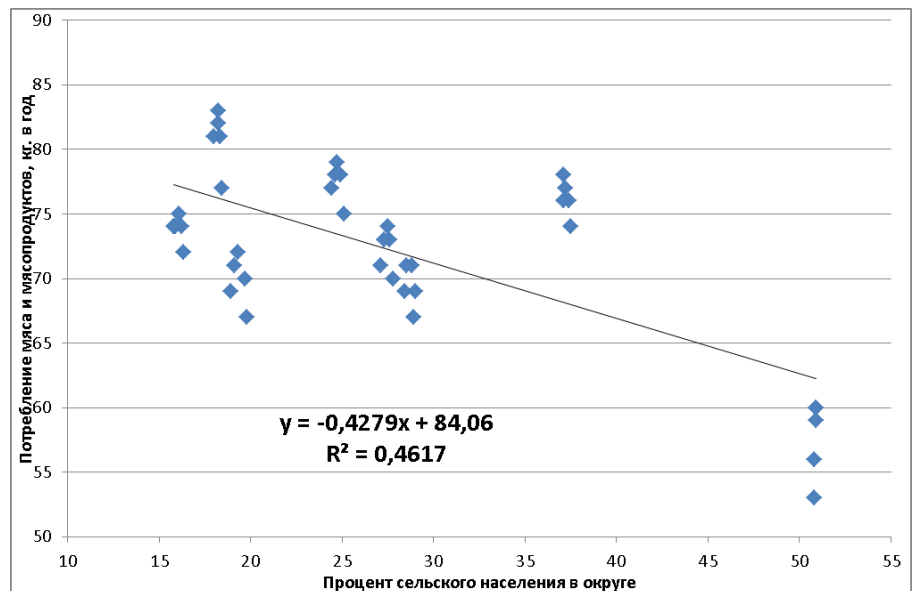


Рисунок 2.3 Влияние удельного веса сельского населения на потребление мяса и мясопродуктов в федеральном округе (2011-2015 гг.)

Снижение доходов населения ведёт к снижению потребления более дорогой говядины и к росту потребления относительно дешевого мяса птицы. Так, снижение реального дохода населения привело к тому, что уровень потребления мяса и мясопродуктов снизился с 75 кг в 2013 году до 73 кг в 2015 году. Причём следует отметить, что наступит предел, ниже которого сокращение потребления опасно для жизни человека и с медицинской точки зрения недопустимо. Например, в ходе проводимых реформ в стране потребление мяса и мясопродуктов снизилось в 2000 году до 45 кг против 75 кг в 1990 году.

Таким образом, влияние денежных доходов на уровень потребления мяса и мясопродуктов четко прослеживается при потреблении свыше 70 кг на душу населения в год, а также с ростом удельного веса сельского населения потребление мяса и мясопродуктов снижается.

2.5 Тенденции развития мирового рынка мяса

Мировой рынок мяса представлен такими видами, как говядина, свинина, мясо птицы и баранина. В структуре мирового производства наибольший удельный вес принадлежит свинине. В последние годы существенно повысилась также доля мяса птицы. Крупными мировыми производителями являются Китай, ЕС и США.

Мировой рынок свинины относится к числу динамично развивающихся секторов мирового рынка мяса (табл. 2.22). Мировое производство свинины выросло в 2015 г. по сравнению с 2005 г. на 18%.

В настоящее время основными производителями свинины в мире являются Китай, страны ЕС, США. На их долю в 2015 г. приходилось 80,7 против 81,8% в 2005 г. Причем следует отметить, что удельный вес Китая на протяжении длительного времени находится на одном и том же уровне. Так, в 2000 г. доля Китая составляла 49,5% против 49,6% в 2015 г. Исключение составляет Япония. Ее удельный вес снизился в общемировом производстве свинины с 1,3% в 2005 г. до 1,1% в 2015 г.

За анализируемый период импорт свинины в мире увеличился на 41%, в том числе в Китай – в 25 раз.

Основными импортерами свинины в настоящее время являются Германия, Италия и Япония. На их долю в 2015 г. приходилось 24% против 36,2% в 2005 г.

Ранее в число лидеров по импорту свинины входила также Россия, но в 2015 г. объем закупок в нашей стране значительно сократился.

За последние годы в мире возрос также экспорт. Он увеличился в 2015 г. по сравнению с 2005 г. на 30,3%. Исключение составляют Бразилия, Франция, Дания. Экспорт свинины из Бразилии за анализируемый период сократился на 106 тыс. т, из Дании – на 33 тыс. т.

Наиболее существенный рост экспорта был в США, Германии, Испании. Так, из Испании экспорт свинины увеличился в 2015 г. по сравнению с 2005 г. в 2,1 раза, из Германии – в 2,1 раза, из США – на 86,5%. В результате доля Германии в мировом экспорте возросла в 2015 г. до 17,7% против 10,8% в 2005 г., Испании – 12,5 и 7,8% соответственно.

Мировой рынок говядины в последние годы практически стабилизировался (табл. 2.23). Так, производство мяса КРС увеличилось в 2015 г. по сравнению с 2010 г. на 0,7%.

Крупнейшими производителями говядины в мире являются США, Бразилия, страны ЕС, Китай, Индия. Их удельный вес в производстве говядины в 2015 г. составил 64,8% против 64,1% в 2005 г.

За анализируемый период сократилось производство говядины в США, странах ЕС. В тот же период производство возросло в Бразилии на 9,7%, в Китае – на 17,9%, в Индии – на 84,3%.

Импорт говядины в мире увеличился в 2015 г. по сравнению с 2005 г. на 29,9%.

Таблица 2.22

Мировой рынок свинины, тыс. т *)

Страны	Годы		
	2005	2010	2015
Производство	93770	102988	110614
в том числе:			
Китай	45553	50712	54870
ЕС	21781	22627	23249
США	9392	10186	11121
Канада	1765	1783	1899
Бразилия	2710	3195	3519
Мексика	1103	1175	1323
Япония	1245	1292	1254
Филлипины	1175	1310	1463
Импорт	7387	9076	10439
в том числе:			
Китай	31	201	777
Россия	563	642	304
Германия	946	956	925
Италия	857	969	790
Мексика	304	500	723
Япония	873	753	791
Экспорт	7704	9585	10037
в том числе:			
США	819	1240	1528
Германия	834	1544	1779
Испания	598	879,8	1254
Дания	1164	1154	1131
Нидерланды	683	775	872
Бельгия	545	666	723
Бразилия	579	464	473
Франция	444	484	437

*)Источник: USDA, ITC

Крупнейшим мировым импортером говядины остаются США, несмотря на то, что в 2015 г. импорт говядины сократился по сравнению с 2005 г. на 669 тыс. т. Доля США в мировом импорте в 2015 г. составила 13,3% против 28% в 2005 г.

Нидерланды и Япония за анализируемый период увеличили объем импорта говядины на 172 тыс. т. В то же время Россия и Италия уменьшили объем импорта говядины.

За последние годы значительно изменилась структура экспорта говядины в мире. Доля экспорта Бразилии и Индии возросла с 2,8 и 1,1% в 1990 г. до 12,3% и 14,5% в 2015 г.

Таблица 2.23

Мировой рынок говядины, тыс. т^{*)}

Страны	Годы		
	2005	2010	2015
Производство	56100	59273	59720
в том числе:			
США	11318	11891	10817
ЕС	8136	7923	7684
Бразилия	8592	8935	9425
Китай	5681	6355	6700
Индия	2225	2950	4100
Аргентина	3200	3380	2720
Австралия	2090	2106	2547
Мексика	1725	1705	1850
Импорт	6235	7382	8101
в том числе:			
США	1748	734	1079
Италия	431	459	402
Нидерланды	229	338	367
Япония	460	499	494
Россия	696	627	435
Экспорт	6661	7478	8779
в том числе:			
Бразилия	992,9	951	1079
Австралия	1017	1000	1335
США	206,2	726,6	719,1
Нидерланды	349,2	383,1	417,7
Индия	434	491	1274
Польша	118,2	265,7	359,2
Мексика	20,1	72,1	161,2
Испания	148,0	187,3	162,9

*)Источник: USDA, ITC

Основным экспортером говядины является Австралия. Объем экспорта говядины возрос в 2015 г. по сравнению с 2005 г. на 31,3%. Несмотря на это удельный вес Австралии составил в 2015 г. 15,2% против 15,3% в 2005 г. Важным конкурентным преимуществом Австралии является возможность ведения пастбищного скотоводства круглогодично.

За анализируемый период существенно увеличился экспорт говядины из Мексики. Так, объем экспорта возрос в 2015 г. по сравнению с 2005 г. примерно в 8 раз.

Мировой рынок мяса птицы, так же как и рынок свинины, относится к числу динамично развивающихся секторов экономики. Интенсификация производства, вертикальная интеграция отрасли и относительно низкие цены на корма позволяют наращивать объемы производства. Например, производство мяса бройлеров возросло в 2015 г. по сравнению с 2005 г. на 38,4%.

Мировое производство мяса бройлеров составляет 88,9 млн. т (табл. 2.20). Около 62% мирового производства мяса бройлеров приходится на США (20,2), Китай (15,1), Бразилию (14,8) и ЕС (12,2).

Таблица 2.24

Производство мяса бройлеров, тыс. т^{*)}

	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2015 г.
Всего	54014	64257	78069	88936
в том числе:				
Китай	9269	10200	12550	13400
ЕС	7970	8169	9202	10890
США	13703	15870	16563	17971
Бразилия	5980	9350	12312	13146
Мексика	1936	2498	2822	3175
Япония	1091	1166	1295	1413
Индонезия	804	1126	1465	1625
Турция	662	978	1444	1909

*Источник: USDA, ITC

Таблица 2.25

Производство мяса индейки, тыс. т^{*)}

	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2015 г.
Всего	4842	4936	5212	5288
в том числе:				
США	2419	2464	2527	2600
ЕС	2021	1919	1946	1920
Бразилия	137	360	485	470
Канада	152	155	159	170
Россия	1	11	70	105

*Источник: USDA, ITC

Более быстрыми темпами за анализируемый период развивалось производство мяса бройлеров в Бразилии, Индонезии и Турции. Так, в 2015 г. по сравнению с 2000 г. в Бразилии оно увеличилось в 2,2 раза, в Индонезии – в 2 раза, в Турции – в 2,9 раза. В результате удельный вес Бразилии возрос в мировом производстве бройлеров с 11,1% в 2000 г. до 14,9% в 2015 г.

Производство мяса индейки за 2000-2015 гг. увеличилось в целом в мире незначительно (табл. 2.25). В 2015 г. оно возросло по сравнению с 2000 г. только на 9,2%. Причем следует отметить, что в странах ЕС производство даже снизилось на 101 тыс. т.

Особо следует сказать относительно России. В России производство за анализируемый период практически только возродилось. Однако потребность в этой продукции еще не обеспечивает спрос населения страны.

За 2005-2015 гг. в целом в мире импорт мяса птицы существенно увеличился. Так, мировой объем импорта в 2015 г. возрос по сравнению с 2005 г. на 50,6%.

Основными импортерами мяса птицы является Саудовская Аравия, Мексика, Гонг Конг, Германия, Япония. На долю этих стран в 2015 г. приходилось 28,8% мирового импорта мяса птицы (табл. 2.26).

Таблица 2.26

Мировой импорт и экспорт мяса птицы, тыс. т^{*)}

Страны	Годы		
	2005	2010	2015
Импорт			
Всего	8733	11130	13149
в том числе:			
Мексика	535,5	687,6	904,4
Саудовская Аравия	461,7	674,2	930,2
Гонг Конг	531,6	1112,8	784,9
Германия	472,3	445,9	626,3
Китай	383,4	542,0	408,5
Япония	429,0	424,5	536,4
Великобритания	500,1	400,8	453,4
Нидерланды	326,4	392,3	395,6
Экспорт			
Всего	9486	13201	14493
в том числе:			
США	2727	3538	3182
Бразилия	2875	3541	3974
Нидерланды	687,2	1024	1156
Польша	174,1	405,8	827,3
Гонг Конг	185,2	732,8	579,0
Бельгия	344,1	410,4	512,4
Германия	327,8	428,0	509,0
Франция	573,6	504,8	478,3
Великобритания	304,7	270,3	305,4
Венгрия	110,6	149,9	208,2
Аргентина	111,4	251,1	183,3

*Источник: ИТС

Из лидеров по импорту мяса птицы в последние годы была исключена Россия. Так, импорт мяса птицы в Россию сократился с 825,4 тыс. т в 1995 г. до 114,7 тыс. т в 2016 г., то есть в 7,2 раза. Это произошло благодаря принятым мерам по развитию птицеводства в стране.

Из ведущих импортеров мяса птицы за анализируемый период произошло сокращение объема импорта только в Великобритании. Однако имеются колебания в отдельные годы.

Экспорт мяса птицы также возрос. Так, объем экспорта в целом в мире в 2015 г. увеличился по сравнению с 2005 г. на 52,8%. Однако есть страны, в которых объем экспорта увеличился в несколько раз. Например, Польша в 2015 г. поставила на экспорт мяса птицы по сравнению с 2005 г. в 4,7 раза больше. Существенно увеличился объем экспорта в последние годы из России. Так, в 2016 г. из этой страны объем экспорта составил 114,7 тыс. т против 16,7 тыс. т в 2010 г. Однако есть страны, в которых нет существенного роста экспорта. К ним относится Великобритания. Причем следует отметить, что во Франции объем экспорта мяса птицы даже снизился.

Таким образом, за анализируемый период наиболее высокие темпы роста производства в мире имелись по продукции птицеводства, в то время как производство мяса крупного рогатого скота возросло всего лишь на 6,4%.

Основными импортерами являются по говядине – США, Япония, Россия; свинине – Германия, Италия, Япония; мясу птицы – Мексика, Саудовская Аравия, Гонг Конг.

Ключевыми экспортерами на мировом рынке мяса выступают по говядине – Австралия, Бразилия, США; свинине – Германия, США, Испания, Дания; мясу птицы – Бразилия, США, Нидерланды.

2.6 Стратегия развития мясного подкомплекса

В современных условиях перед предприятиями мясного подкомплекса страны стоит задача не только выживаемости, но и непрерывного развития на инновационной основе. В связи с этим эффективная работа предприятий и организаций мясного подкомплекса в рыночных условиях невозможна без правильного выбора стратегии его развития.

Важность формирования стратегии развития как агропромышленного комплекса страны в целом, так и его отдельных продуктовых подкомплексов еще более обострилась после введения санкций со стороны США, ЕС и других стран мира.

Стратегия развития мясного подкомплекса представляет собой совокупность долгосрочных целей по эффективному использованию материальных и финансовых ресурсов с целью повышения эффективности функционирования мясного подкомплекса, конкурентоспособности конечной продукции подкомплекса и улучшения обеспеченности населения страны мясом и мясными продуктами.

Стратегия развития мясного подкомплекса страны до 2030 года – это формирование конкурентоспособного производства мясопродуктов в объемах, необходимых для экономического роста и социального развития регионов страны.

Методология построения перечня целей стратегии развития мясного подкомплекса представляет собой важную проблему в совокупности задач совершенствования прогнозирования АПК. Приемлемым подходом к ее решению является использование построения «дерева целей», в соответствии с которым генеральная задача мясного подкомплекса детализируется на подцели разных уровней. Стратегия развития подкомплекса связана с достижением целей первого и второго уровней.

Цели первого уровня: достижение эффективного функционирования мясного подкомплекса; импортозамещение продукции подкомплекса; повышение качества и конкурентоспособности мясной продукции; экспорт мяса и мясопродуктов.

Цели второго уровня: улучшение структуры питания населения страны за счет повышения доли мяса и мясопродуктов; производство мясных продуктов в увязке со спросом.

Реализация стратегии развития мясного подкомплекса предполагает осуществление государством комплекса мер и механизмов экономического, социального, организационного плана, в совокупности составляющих аграрную политику государства.

Важное значение в настоящее время имеет проблема повышения эффективности функционирования мясного подкомплекса, которая является целью первого уровня, как на федеральном, так и на региональном уровнях.

Проблема повышения эффективности производства в продуктовом подкомплексе предусматривает более рациональное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов, капитальных вложений, направляемых на развитие мясного подкомплекса. Причем следует отметить, что ускоренное развитие мясного подкомплекса возможно только на инновационной основе. Однако в реальной жизни этому вопросу в настоящее время уделяется недостаточно внимания.

Для перехода на инновационный путь развития мясного подкомплекса необходимо улучшить инвестиционный климат.

Анализ сложившейся ситуации с инвестиционным процессом в России позволяет сделать вывод о том, что рыночные структуры не способны заменить роль государства в принятии наиболее оптимальных, с учетом национальных интересов, возможностей использования инвестиций на наиболее приоритетных направлениях, обеспечивающих социально-экономическое развитие страны.

Инвестиционная политика государства должна предусматривать систему мер по привлечению инвестиций в мясной подкомплекс и создание условий для эффективного их использования. Это может быть достигнуто путем совершенствования правовой системы, налоговых и кредитных льгот по привлечению инвестиций и развитию инноваций, а также

за счет активной амортизационной политики и создания условий для привлечения иностранных вложений.

Развитие международного разделения труда предполагает и активное участие России в экспортно-импортных операциях, создает конкуренцию на внутреннем рынке. Однако уровень предельной насыщенности импортом по каждому виду продукции должен ограничиваться уровнем продовольственной безопасности, преодоление которого может привести к развалу отечественного производства из-за ценового демпинга, потере внутреннего рынка и в дальнейшем к монопольному росту цен.

Россия, обладая всеми потенциальными возможностями (наличием земель, трудовых и водных ресурсов) вследствие стратегических просчетов в экономическом развитии, связанных с приватизацией, либерализацией цен, за последние два десятилетия превратились в нетто-импортера продовольствия. Причем следует отметить, что позитивные сдвиги произошли только с введением санкций против России. Так, импорт мяса и мясопродуктов сократился в 2016 г. по сравнению с 2010 г. в 2,5 раза.

Рационализация импорта и повышение эффективности мясного подкомплекса – в значительной мере общероссийские проблемы. И от того, в какой степени государство будет оказывать поддержку отечественному животноводству, создавать условия для привлечения инвестиций в развитие мясного подкомплекса, зависит конечный результат.

Государственный протекционизм в деле рационализации процесса импортозамещения охватывает две группы проблем, связанных, во-первых, с регулированием системы обеспечения импортно-экспортных потоков, во-вторых, государственным участием в обеспечении роста производства и потребления продуктов питания.

Все страны оказывают поддержку сельскому хозяйству, причем, чем богаче страны, тем в большей мере проявляется эта поддержка.

Страны ЕС широко используют протекционизм, закрывая доступ иностранного продовольствия в ЕС и стимулируя в то же время экспорт из ЕС. Эта система обладает целым рядом преимуществ, основанных на компенсации товаропроизводителям разницы между внутренними и мировыми ценами. Причем эта система не подпадает под регламентацию ВТО и служит важным элементом регулирования рынка ЕС. Правительства стран ЕС в отличие от России надежно защитили своего товаропроизводителя от демпинговой импортной продукции.

В настоящее время конечная продукция мясного подкомплекса в основном не конкурентоспособна. Главной причиной является высокая стоимость животноводческой продукции, которая служит сырьем для перерабатывающей промышленности.

Наряду с этим имеются также резервы повышения качества конечной продукции и в мясной промышленности. Это объясняется тем, что материально-техническая база сильно изношена. Инвестиций у перерабатывающих предприятий недостаточно для осуществления комплексной переработки животноводческого сырья. Поэтому в перспективе до 2030 г. необходимо существенным образом модернизировать перерабатывающую промышленность, а также большая работа предстоит по техническому перевооружению переработки птицы.

В последние годы по мере роста производства мяса в стране появилась возможность увеличить объемы экспорта мяса и мясопродуктов. Причем следует отметить, что развитию экспорта способствовало снижение реальных доходов населения страны в последние годы, а также тенденция увеличения производства свинины и мяса птицы в 2016 г.

Особо следует отметить, что в последние годы в стране уделяется больше внимания производству халяльной продукции в птицеводстве. В 2016 г. поставки мяса птицы за рубеж увеличились до 114,8 тыс. т.

Помимо борьбы за внутренний рынок ключевой задачей для производителей мясной продукции в России становится выход на зарубежные рынки. Более того, необходимость развития экспортного потенциала осознали не только ведущие игроки рынка, но и государство. Позитивными сигналами являются точечные поставки мяса птицы и свинины в новые регионы. Поставки, например, свинины на экспорт возросли с 320 т в 2013 г. до 18,7 тыс. т в 2016 г. В 2016 г. свинину свежую, охлажденную и замороженную в основном поставили в Украину, Беларусь, Казахстан, Киргизию, Гонконг, Грузию. Общая стоимость экспорта свинины составила 41,05 млн. долл. США.

В перспективе объем экспорта мяса может существенно увеличиться. Но для этого необходима поддержка со стороны государства.

К целям второго уровня относится увеличение доли мяса и мясных продуктов в структуре питания населения страны. Так, потребление мяса и мясопродуктов в целом по стране сократилось с 75 кг в 1990 г. до 45 кг в 2000 г. В последние годы потребление мяса и мясопродуктов возросло и составило в 2014 г. 74 кг. Однако это ниже физиологической нормы. В результате изменившейся структуры потребления население страны испытывает дефицит белков. Поэтому в перспективе необходимо увеличить уровень потребления мяса и мясопродуктов.

К целям второго уровня также относится производство мяса и мясопродуктов в увязке со спросом. Особенно это необходимо при учете региональных особенностей.

Важно не только увеличить выработку мясопродуктов, но и покупательную способность населения.

Для решения целей стратегии развития мясного подкомплекса необходимо определить приоритетные направления его развития.

В связи с ограниченными материальными и финансовыми ресурсами на период до 2030 г. осуществлено ранжирование по степени важности проблем развития мясного подкомплекса.

Причем следует отметить, что предпочтение было отдано тем направлениям, которые позволяют с минимальными материальными и финансовыми ресурсами вывести мясной подкомплекс страны из кризисного состояния и повысить продовольственную безопасность страны.

Ранжирование проблем развития мясного подкомплекса осуществлено по основным сферам деятельности мясного подкомплекса, включая и сельское хозяйство. Прогнозировать развитие мясного подкомплекса без учета изменений в отраслях растениеводства сложно, так как для роста производства мяса необходимо не только учитывать изменения в структуре кормовых культур, но и знать об изменениях, например, в производстве зерна, масличных культур и др. Это объясняется тем, что основным сырьем в комбикормовой промышленности является зерно, а также шрот.

Решающим фактором динамичного развития животноводства всегда была и остается кормовая база. Для успешного развития животноводства и повышения урожайности кормовых культур важной и пока не решенной остается проблема повышения общего уровня обеспеченности скота и птицы кормами и особенно кормовым белком, в первую очередь высокоценным. Для повышения продуктивности кормовых культур и лучшего использования кормовых угодий предстоит восстановить семеноводство трав, более эффективно применять имеющиеся фуражные ресурсы.

Интенсификация животноводства предполагает использование преимущественно интенсивных факторов экономического роста, несмотря на то, что поголовье скота и птицы за время экономических реформ существенно сократилось, приоритет должен быть отдан, как отмечалось ранее, увеличению продуктивности животных, а не росту их численности.

В стране в перспективе будет осуществляться процесс совершенствования существующих пород крупного рогатого скота, свиней, птицы и овец путем создания новых типов, линий. Племенная работа должна быть организована на основе системы разведения, ориентированной на максимальное использование селекционных достижений в каждой породе.

В свиноводстве широкое применение получит гибридизация, которая позволяет сократить сроки выращивания и откорма свиней. Это даст возможность при тех же затратах кормов получить дополнительное количество свинины.

В птицеводстве рост объемов производства продукции будет происходить на основе современных высокопродуктивных кроссов, прогрессивных технологий выращивания птицы и более полного использования имеющихся мощностей птицефабрик.

Для обеспечения потребности населения страны в мясе в перспективе до 2030 года развитие мясного скотоводства должно быть приоритетным направлением, так как альтернативы нет.

Важным приоритетным направлением в мясном подкомплексе также является модернизация перерабатывающих предприятий. Только более интенсивное внедрение инноваций в мясной промышленности позволит повысить конкурентоспособность предприятий по переработке животноводческого сырья.

Отсутствие современного отечественного высокопроизводительного оборудования для комплексной и безотходной переработки животноводческого сырья не позволяет предприятиям мясной промышленности эффективно использовать отходы производства, в том числе для выработки пищевой продукции. В связи с этим представляется целесообразным более активно внедрять в производство безотходные технологии и современные технологические процессы в отрасли.

Важной проблемой для мясной промышленности является дефицит холодильных емкостей, а также хранилищ для сырья и готовой продукции. Это объясняется тем, что часть холодильников в мясной промышленности находится в аварийном состоянии и требует реконструкции. Используемые на перерабатывающих предприятиях технологии холодильной обработки сырья и готовой продукции не всегда соответствуют современному мировому уровню.

За годы реформ в стране произошло разукрупнение сельскохозяйственных предприятий, снижение обеспеченности рабочей силой, основными ресурсами, что оказало влияние на уровень концентрации сельскохозяйственного производства и привело к уменьшению его объемов и эффективности. Однако, практика показывает, что с увеличением производства растет продуктивность, снижаются издержки, растет рентабельность. Поэтому в перспективе необходимо процесс концентрации и специализации производства в животноводстве восстановить. Причем следует отметить, что с ускоренной разработкой и внедрением инновационных технологий изменяется и уровень оптимальной концентрации поголовья скота и птицы, как правило, в сторону его увеличения.

В настоящее время производство говядины в стране базируется на использовании сверхремонтного молодняка и выбракованного взрослого скота молочных и комбинированных пород крупного рогатого скота. В то время как одним из направлений ресурсосбережения в животноводстве является развитие специализированного мясного скотоводства, занимающее значительную долю в мировом производстве говядины. Эта подотрасль, имеет целый ряд преимуществ (малая капиталоемкость, низкие трудозатраты). Кроме того, мясное скотоводство по потребностям в кормах соответствует природно-климатическим условиям многих регионов страны, характеризующихся высоким удельным весом пастбищ.

Для сокращения импорта мясных продуктов и развитие экспорта необходимо предусмотреть ускоренное развитие производства комбикормов. Это позволит не только увеличить производство свинины и мяса птицы, но и сократить потребность в кормах в расчете на единицу продукции животноводства.

Дальнейшее развитие комбикормовой промышленности в стране должно осуществляться как за счет наращивания выработки комбикормов на специализированных предприятиях, так и в хозяйствах.

Увеличение объемов производства мяса вызывает необходимость выбора наиболее эффективных направлений животноводства. Исследование показало, что наиболее эффективным вариантом является тот, который предусматривает в первую очередь развитие птицеводства и свиноводства. Сравнение затрат на отдельные виды мяса как по фактическим, так и нормативным данным показывает, что при производстве птицы и особенно бройлеров, а также свинины, затрачивается значительно меньше кормов и труда, чем при производстве говядины.

Не способствует повышению эффективности использования животноводческого сырья и создание мелких, с примитивной технологией предприятий по переработке этого сырья, без должного технико-экономического обоснования и без учета имеющегося производственного потенциала специализированных предприятий мясной промышленности.

Актуальной проблемой в мясном подкомплексе страны является ориентация птицеперерабатывающих цехов на технологии глубокой переработки мяса птицы, прежде всего крупных мясных цыплят. Такие технологии обеспечивают снижение энергетических затрат, связанных с сокращением процессов тепловой обработки и снятия оперения.

В условиях насыщенности рынка импортной продукции из мяса птицы и постоянного повышения цен на отечественную продукцию у предприятий возникает необходимость выпуска консервированных продуктов для длительного хранения.

Разработанные ранее технологии выработки консервов из мяса птицы требуют дорогостоящего оборудования, дефицитных видов тары. Современные асептические технологии, основанные на кратковременном сверхвысоком нагреве продукции, применение новых видов тары, позволяют сократить энергозатраты в 1,3-1,5 раза.

Наиболее эффективным направлением использования субпродуктов II категории в перспективе для мясной промышленности является их предварительная переработка в пасты и эмульсии с последующим направлением их на выработку колбас.

В целях рационального использования костного сырья целесообразно внедрить технологии с получением пищевого костного жира, пищевого сухого белка и кормовой муки, а также механическую дообвалку кости с получением мясной массы и переработкой костного остатка на пищевой жир и костную муку.

Глубина кризиса в отдельных отраслях животноводства не позволяет рассчитывать на значительное и быстрое улучшение ситуации с производством мяса. Поэтому в качестве первоочередной задачи на ближайший период (2017-2020 гг.) следует определить создание организационно-экономических условий для обеспечения рентабельной работы и, на этой основе, обеспечение роста производства мяса при постепенном снижении его импорта. В последующие годы (2021-2030 гг.) необходимо обеспечить динамичное развитие производства мяса при минимальных объемах импорта говядины.

Для определения в ближайшей перспективе потенциальных поставщиков животноводческой продукции в другие регионы и на экспорт была проанализирована система показателей. Из них особенный практический интерес имеет коэффициент самообеспечения. Для этого нами использовались балансы производства и потребления мясопродуктов на территории РФ, а также межрегиональные продовольственные связи.

В группу потенциальных поставщиков мяса и мясных продуктов в ближайшей перспективе могут быть отнесены: Белгородская область, Воронежская область, Курская область, Липецкая область, Орловская область, Краснодарский край, Ставропольский край, Республика Башкортостан, Республика Марий Эл, Республика Мордовия, Республика Татарстан, Оренбургская область, Алтайский край, Омская область, Удмуртская Республика, Республика Калмыкия.

Для развития мясного подкомплекса на инновационной основе необходима активизация инвестиционной деятельности в стране, как путем мобилизации внутренних ресурсов подкомплекса, так и привлечения иностранного капитала.

До настоящего времени государством далеко не в полной мере реализуют действенные экономические механизмы инвестирования большинства хозяйствующих субъектов мясного подкомплекса, которые могли бы вести успешно расширенное

воспроизводство. В настоящее время не в полной мере функционируют экономические рычаги государственного воздействия, направленные на использование в целях инвестирования средств таких коммерческих структур, как банки и инвестиционные фонды.

Для осуществления нормального воспроизводственного процесса необходимо прежде всего повысить роль собственных источников сельскохозяйственных организаций (прибыли и амортизации) в восстановлении основных средств и их наращивании, что возможно только при финансовом оздоровлении животноводства. Это связано с экономическими регуляторами, которые государство должно использовать на макроуровне.

Существенную роль в обеспечении инвестиционной активности должны сыграть различные небанковские финансовые структуры: инвестиционные и пенсионные фонды, страховые компании и др. Анализ функционирования этих фондов за рубежом показывает, что они играют значительную роль в формировании инвестиционного потенциала экономики. Поэтому и в РФ необходимо мобилизовать внебюджетные источники инвестиционного финансирования, что позволит увеличить размер инвестиций в мясной подкомплекс страны.

Таким образом, для инновационного развития мясного подкомплекса в перспективе необходимо осуществить комплекс мер, которые позволят улучшить обеспеченность населения мясом и мясoproдуктами и повысить продовольственную безопасность страны, а также в перспективе увеличить поставки мяса и мясoproдуктов на экспорт.

Раздел 3. Рынок молочной продукции Российской Федерации: возможности развития экспорта

Российская Федерация обладает уникальными природными возможностями в агропродовольственной сфере, ресурсы которой способны не только полностью обеспечить продовольственную безопасность нашей страны, но и позволить ей стать крупным поставщиком пищевых, в том числе молочных, продуктов для многих стран мира.

Но на данном этапе наша страна испытывает возмещаемый импортными поставками сухих молочных продуктов дефицит сырья и таких категорий готовой продукции, как сыры и масло сливочное.

Молочная продукция занимает одно из ведущих мест среди продуктов питания населения РФ и является одной из главных категорий белковой пищи. К сожалению, в силу ряда причин доля потребления молочной продукции снижается. Фактическое потребление молочных продуктов в РФ в период с 1990 года по 2016 год уменьшилось почти на 148 кг/год и в настоящее время значительно ниже рекомендованной медицинской нормы, которая в РФ составляет 325 кг\чел.\год.

Надо отметить, что до событий 2014 года динамика потребления населением молочных продуктов показывала некоторый рост, но изменение макроэкономической ситуации в стране изменило к худшему ситуацию на потребительском рынке, в том числе и на рынке молока.

В структуре расходов жителей России удельный вес продуктов питания в 2014-2016гг. непрерывно возрастал и достиг 38,0% (в 2014 году доля продуктов питания составляла 36,5%, данные Госкомстата РФ). При этом по динамике цен молочная продукция оказалась в лидерах подорожания: за период с 2010 по 2016гг. отдельные категории молочных продуктов подорожали почти в 2 раза. В таблице 1 приведены данные только по двум категориям молочной продукции, которые наглядно показывают, как сильно снизилась покупательная способность населения на этом рынке.

В результате снижения доходов и покупательной способности, население изменило модель потребительского поведения, сбережение и покупку минимально необходимых объемов недорогой продукции.

Это не ликвидировало дефицит молочной продукции, но привело к снижению спроса на потребительском рынке на дорогие импортные продукты. Так, на рынке сыров, которые являются одной из наиболее дорогих категорий молочной продукции, в 2014 и

последующем годах произошли резкие изменения. В 2014 году под запрет попали поставки из 29 стран и существенный физический объем (67%) импортируемых сыров. Российские производители сыров достаточно эффективно воспользовались сложившейся ситуацией. В 2014-2015 гг. производство сыров в России росло со среднегодовым темпом в 16,5%, достигнув 580 тыс. тонн¹⁶. В 2016 году произошло снижение темпов прироста объемов производства сыров, что не изменило основной позитивный тренд.

Таблица 3.1.

Покупательная способность денежных доходов населения по некоторым видам продуктов питания, данные Госкомстата РФ

Годы	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017*
Молоко питьевое, литр	548,6	519,1	502,2	630,5	570,3	565,0	538,9	453,5
Масло сливочное, кг	89,1	83,4	91,4	93,6	82,1	78,6	72,9	55,3

*Предварительные данные

Источник: Таблица «Покупательная способность денежных доходов населения по видам продуктов питания». Опубликовано на сайте <http://www.gks.ru/>

Однако в целом ситуация за 2014-2017гг. скорее ухудшилась, поскольку отрасль молочного животноводства – главный «источник» дефицита молока - не в состоянии быстро нарастить объемы даже при наличии благоприятных природных условий, доступности финансовых ресурсов и административной поддержке.

3.1. Производство молока в Российской Федерации

По данным Международной Молочной Федерации (International Dairy Federation, IDF) и Международной продовольственной организации (Food and Agriculture Organization of the United Nations, FAO), производство молока сырого всех видов в странах мира в 2015 году составило 800 млн. тонн. В мире производится несколько видов молока; основной объем составляет молоко коровье, доля которого превышает 85%; 12% - молоко буйволиц.

Из всего объема молока сырья 24% производит Евросоюз, все страны Европы совместно – 31%; на втором месте по объемам находятся страны Азии (28%). Но при

¹⁶ Источник: «Рынок сыра в России 2016: замедление темпов роста» Опубликовано: <http://foodtechnologist.ru/2016/11/29/zamedlenie-proizvodstva-syrov/>

этом, хотя опережающий рост объемов производства сырого молока в 2010-2016 гг. наблюдался в странах Юго-Восточной Азии, Африки и Южной Америки, основные объемы молока производятся в зонах интенсивного ведения хозяйства, включающие Европу, США и Канаду, Австралию и Новую Зеландию (54% всего объема)¹⁷.

Рынок молочных продуктов, согласно мировой классификации, имеет несколько основных категорий: масло коровье, и/или молочный жир - масложирная (butteroil) продукция, сыры и творог – (cheese/curd), кисломолочная продукция – кефир, йогурты, другие заквашенные продукты из молока (принятая аббревиатура в мире SMP, в России – КМП), цельномолочная продукция - питьевое молоко и его варианты (WMP, в России ЦМП). В мире самые большие объемы молока сырья (41%) перерабатываются на кисломолочную продукцию, 36% сырья используется для выработки масла, 21% - сыров и 29% - на производство цельномолочной продукции. В России доля сырья, которое используется для производства кисломолочной продукции несколько выше, чем в среднем мире (45%)¹⁸.

По показателю продуктивности животных США, Канада и центральные европейские страны являются лидерами, в РФ продуктивность животных существенно ниже. Так, в США средняя продуктивность молочной коровы составляет 10,2 тонн\год, в Канаде – 10,0, в Израиле – 12,7, РФ – 4,2 тонн\год¹⁹.

Производителями молока в РФ являются сельскохозяйственные организации (далее – СХО), крестьянско-фермерские хозяйства и индивидуальные предприниматели (далее - КФХ и ИП) и частные хозяйства населения (далее – ЛПХ) . Самое большое количество коров имеют хозяйства населения, чуть меньше - крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели, данные таблицы 3.2.

¹⁷ Источник: статистика FAO. Опубликовано: <http://www.fil-idf.org/about-dairy/facts-figures/>

¹⁸ Источник: IDF National Committees, national statistics. Опубликовано: <http://www.fil-idf.org/about-dairy/facts-figures/>

¹⁹ Источник: статистика FAO. Опубликовано: <http://www.fao.org/faostat/ru/#home>

Таблица 3.2.

Поголовье коров в разных типах хозяйств в РФ, тыс. голов на конец года

Численность голов (на конец года; тысяч голов)	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2016 к 2010 в %
Хозяйства всех категорий	8 844	8 976	8 859	8 661	8 531	8 408	8 250	93,3
Сельскохозяйственные организации	3 713	3 712	3 640	3 533	3 439	3 387	3 355	90,4
Хозяйства населения	4 412	4 399	4 240	4 088	4 005	3 882	3 728	84,5
Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели	719	864	979	1 040	1 086	1 139	1 167	162,3

Источник: Таблица «Поголовье сельскохозяйственных животных в Российской Федерации».

Опубликовано: <http://www.gks.ru/>

Продуктивность животных значительно выше в сельскохозяйственных организациях (СХО), таблица 3.3.

Таблица 3.3.

Продуктивность коров в разных типах хозяйств в РФ, в килограммах на одну дойную корову

Надой молока на 1 корову, кг	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015 к 2010 в %
Хозяйства всех категорий	3 776	3 851	3 898	3 893	4 021	4 134	109,5
Сельскохозяйственные организации	4 189	4 306	4 521	4 519	4 841	5 140	122,7
Хозяйства населения	3 510	3 553	3 486	3 496	3 501	3 500	99,7
Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели	3 291	3 360	3 372	3 323	3 450	3 465	105,3

Источник: Таблица «Продуктивность скота и птицы в Российской Федерации по категориям хозяйств» Опубликовано: <http://www.gks.ru/>

Различия между хозяйствами населения и КФХ по данному показателю сглаживаются. Наибольший прогресс наблюдается в группе СХО, поскольку этому типу хозяйств доступны финансовые и технологические ресурсы в большей степени, чем средним и мелким хозяйствам. Рост эффективности производства СХО - результат инвестиций. На диаграмме 1 хорошо видна временная точка, после которой начался интенсивный рост СХО – 2006-2007 гг.

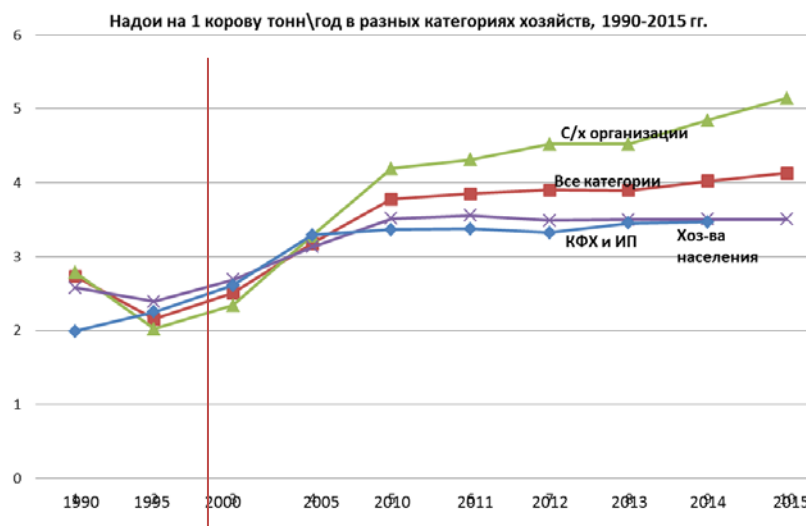


Диаграмма 3.1. Средняя продуктивность молочного стада в разных типах хозяйств

Источник: <http://www.gks.ru/>. Рассчитано по таблице «Продуктивность скота и птицы в Российской Федерации по категориям хозяйств»

В 2006 году были приняты и начали действовать общероссийская и региональные программы развития молочного животноводства, благодаря которым СХО получили доступ к финансовым инструментам - кредитам, лизингу оборудования и т.д. Для КФХ и тем более ЛПХ эти источники, напротив, стали практически недоступны, и в результате сформировалось отставание КФХ и ЛПХ от СХО по показателю продуктивности животных. В 2016 году продуктивность животных в СХО в среднем была в 1,5 раза выше, чем в хозяйствах населения и КФХ.

В физическом изменении самый большой объем молока-сырья производят СХО, таблица 3.4.

Таблица 3.4.

Производство молока сырья в разных типах хозяйств в РФ, тыс. тонн

Молоко, тыс. тонн	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2016 к 2010 в %
Хозяйства всех категорий	31 847	31 646	31 756	30 529	30 791	30 797	30 724	96,5
Сельскохозяйственные организации	14 313	14 395	14 752	14 047	14 365	14 718	15 041	105,1
Хозяйства населения	16 050	15 725	15 284	14 678	14 508	14 044	13 525	84,3
Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели	1 484	1 525	1 719	1 804	1 918	2 035	2 159	145,5

Источник: Таблица «Производство основных продуктов животноводства в Российской Федерации» Опубликовано: <http://www.gks.ru/>

Рост объемов производства сырья в 2016 году в Российской Федерации остановился, но СХО и КФХ показывают положительную динамику. Частные хозяйства, в которых производится практически половина всего объемов сырого молока, показывают отрицательный тренд. Прирост объемов производства молока-сырья в СХО за 2010-2016 гг. составил 5,1%, в КФХ – 45,5%, в хозяйствах населения в 2016 году уровень производства составил 84,3% от 2010 года (спад объемов - 15,7%).

В РФ сложился дефицит молока-сырья. В 2016 году эксперты рынка оценивали размер дефицита в 8,1 миллиона тонн или около 20 процентов от общих объемов переработки²⁰. Товарность молока в РФ не превышает 60% (55-58% в среднем за последние 3 года). Из 30,1 млн. тонн в 2016 году около 17,8 миллиона тонн было отправлено на переработку, 80% из этого объема пришлось на сельскохозяйственные организации.

Уровень дефицита определяется на основании баланса мощностей и сырьевой базы. Термин «самообеспеченность» региона отражает баланс существующих в данном регионе мощностей по переработке и сырьевых объемов и сложившийся уровень потребления населения. Баланс по регионам складывается с учетом ввоза и вывоза сырья. Так, например, заводы компаний Данон, Пепси-Кола, Хохланд, Кампина, Эрманн, Лакталис размещены в Москве и Московской области. Сырье закупается во всех областях Центрального Федерального округа и Северо-Западного Федерального округа; аналогичным образом перерабатывающие компании Северо-Западного региона собирают сырье за пределами своего региона. В результате того, что основные мощности были построены вблизи крупнейших рынков сбыта, существует дисбаланс между объемами сырья и наличием мощностей. Самый большой профицит перерабатывающих мощностей сложился в Москве и области – 456 тыс. тонн.²¹

Ежегодно в РФ закрывается около трех перерабатывающих площадок²².

Цена входа на рынок молочной продукции достаточно велика. Так, стоимость строительства завода по переработке молока в Краснодарском крае в станице Кушевской мощностью 150 тонн в сутки составляла порядка 570 млн. рублей (около 18, 5 млн.

²⁰ Источник: исполнительный директор «Союзмолока» Артем Белов в статье «Кислая ситуация. Почему российский рынок еще долго не избавится от дефицита молока». Опубликовано: <https://lenta.ru/articles/2017/02/21/moloko1/>

²¹Источник: Профицит мощностей по переработке молока. Опубликовано: <http://www.dairynews.ru/news/>

²² Источник: <http://www.dairynews.ru/news/>

долларов США) в 2011 году²³. Сейчас стоимость мини завода (маленького цеха без учета строительства и инженерных подводок для производства питьевого молока мощностью 500 кг\смена) начинается от 1 470 000 руб. / комплект. Стоимость оборудования небольшого молокозавода (фактически цеха по розливу молока) начинается от 25 млн. руб.²⁴.

Стоимость строительства и оборудования современного модульного завода Данон Индустрия, запущенного 15 лет назад, в 2001 году в Чеховском районе МО мощностью 500 т/сутки, составила 100 млн. евро (по заявлениям компании Данон). Срок окупаемости обычно превышает пять и более лет²⁵.

Пик консолидации российского рынка молочных продуктов пришелся на 2010 год – сделки слияния\поглощения Пепси-Кола и Вимм-Билль-Данна и группы Данон и компании Юнимилк изменили структуру рынка. Согласно экспертной оценке автора и маркетолога П. Владыченко, сделанной на основании изучения отчетов Nielsen и полученных в ходе частных исследований материалов, в период 2012-2015 гг. доля неконсолидированного рынка составляла от 65 до 78%. Согласно данным исследования, опубликованного в журнале «Эксперт», консолидация рынка значительно снизилась. Крупнейшие компании занимают 13% национального рынка (диаграмма 3.2).

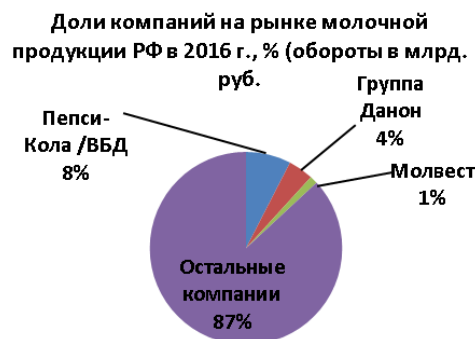


Диаграмма 3.2. Доли крупнейших компаний на рынке молочной продукции по продажам (млрд. руб.) в 2016 г., %

1. Пепси-Кола /ВБД – 7,6% (выручка в 2016 г. - 96,0 млрд. руб.). Рост к 2015г. - 7,3%
2. Группа Данон – 4,2% (выручка в 2016 г. – 53,6 млрд. руб.). Рост к 2015г. - 7,3%
3. Молвест – 1,3% (выручка в 2016 г 16,7 млрд. руб.) Рост к 2015 г. – 12,1 %

23 Источник: Строительство молокоперерабатывающего завода.

<http://www.dairynews.ru/processing/molokopererabatyvayushchiy-zavod-stoimostyu-570-ml.html>

24 Действующие на 30.09.2017 г. предложения на сайте <https://agroserver.ru/modulnye-molochnye-zavody/>

25 Источник: <http://www.dairynews.ru/news/>

Источник: Рассчитано по данным специальный доклад «Рейтинг компаний АПК», С. Ермак, Т. Печенкина, журнал «Эксперт», № 40, стр. 68 и сайта <http://www.gks.ru/>

По данным сайта Dairynews, в РФ в 2016 году велось производство на 1 878 площадках переработки молока. Лидеры - ВБД, Danone и т.п. владеют более, чем несколькими десятками основных площадок. 98,3% всего молока перерабатывают 500 площадок²⁶. Это говорит и о том, что рынок структурирован, и о том, что очень высокой консолидации переработчиков нет.

По итогам 2016 весь продовольственный рынок РФ имел оборот в 14,5 трилл. руб.; молочная продукция составляет 10-12% всего оборота, т.е. 1,4-1,7 трилл. руб. Молочная продукция занимает 29% рынка упакованных продовольственных продуктов FMCG РФ (FMCG - буквальный перевод «быстро оборачиваемые потребительские товары», аббревиатура обозначает товары повседневного спроса). Это второй по объему продаж в натуральных единицах измерения и первый в денежном выражении рынок в структуре продовольственных FMCG-категорий, по данным ритейл-аудита компании Nielsen²⁷. В 2015 году продажи упакованной молочной продукции выросли на 2,5% в натуральном выражении, за 2016 год еще нет результатов аудита.

Основными товарными категориями российского молочного рынка являются питьевое молоко и кисломолочные продукты, среди которых доминирующую позицию занимает кефир (диаграмма 3.3).

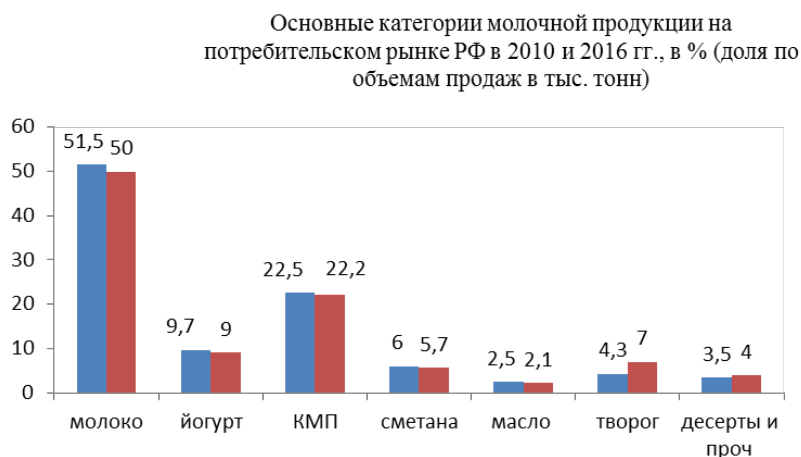


Диаграмма 3.3. Основные товарные категории молочного потребительского рынка, в % (рассчитано по объемам продаж в тыс. тонн), 2010 и 2016 годы

Источники: данные Nielsen по 2010 году и данные <https://www.fedstat.ru/indicator/40636>

²⁶ Источник: <http://www.dairynews.ru/news/>

²⁷ Источник: <http://www.dairynews.ru/news/>

Хотя в целом сегментация рынка относительно стабильна, но в разные периоды времени отдельные категории продукции становятся драйверами рынка – например, долгое время категория «йогурт» являлась самой растущей категорией рынка. В 2015-16 гг. драйверами роста продаж стали категории сметаны и пастеризованного молока, одновременно замедлились продажи таких категорий, как кефир и питьевые йогурты. Категория «питьевое молоко» занимает самый большой сегмент на рынке молочной продукции, но в ней выделяются подкатегории пастеризованного, стерилизованного и молока с добавками – витаминами, ароматизаторами и т.д.

На сегментацию рынка влияет цена основной массы продуктов соответствующей категории. Так, в 2016 году снизились продажи категории молочных десертов (на 18%) в натуральном выражении, что связано с тем, что десерты относятся к дорогостоящей продукции и ускорение роста цен на них негативно отразилось на спросе.

3.2. Формирование потребительских цен на внутреннем рынке РФ

В молочной промышленности цепочка формирования цены одна из самых длинных в перерабатывающей промышленности (рисунок 3.1).

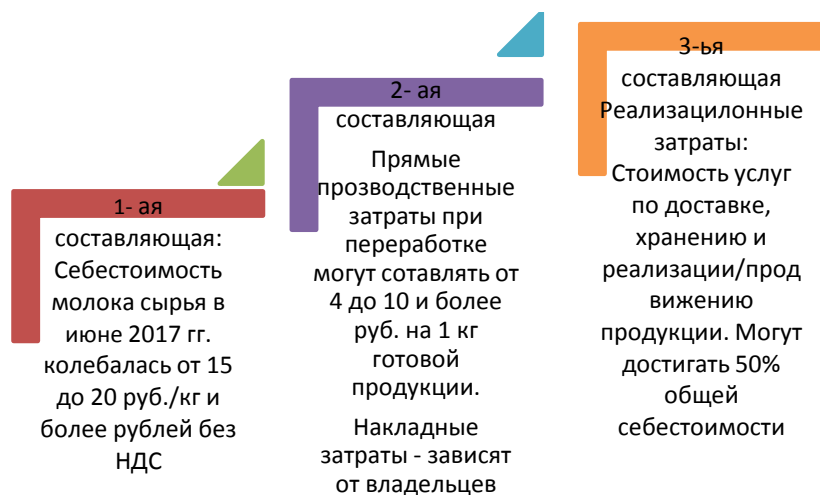


Рисунок 3.1. Элементы формирования конечной цены на готовую молочную продукцию

Источник: данные частного исследования компании «Просто молоко» (бывший «Вамин», Татарстан), проведенное автором.

Согласно запрошенным и полученным данным от компании «Алев»²⁸ (диаграмма 4) в Ульяновской области себестоимость производства сырого молока в СХО в июне 2017 года была равна:

- у мегаферм -19-19,50 руб./кг без НДС;
- у средних с/х предприятий - 16,50-17,0 руб./кг без НДС;
- у малых с/х предприятий- 15-16,0 руб./кг без НДС.



Диаграмма 3.4. Усредненные доли затрат в себестоимости производства молока сырья, руб. на 1 кг в июне 2017 г. по всем типам хозяйств Ульяновской обл.

В целом в РФ в структуре себестоимости молока основную роль играют затраты на корма и на обслуживание животных (ветеринарные услуги, сертификация, получение разрешений и т.д.) и затраты, связанные с поддержанием и расширением производства («амортизация оборудования и стада»). Оплата труда и энергозатраты оказывают меньшее влияние на формирование себестоимости.

В России отсутствует единый подход к ценообразованию на сырое молоко. Хотя есть рекомендуемый алгоритм расчетов, каждый переработчик исходит из своих требований к качественным показателям закупаемого молока. При этом действуют достаточно жесткие требования по сортам, жиру и белку, которые являются критериями для получения субсидий. Во многих странах формула цены устанавливается на основании соглашений между основными производителями – фермерами, объединенными в

²⁸ Данные получены по запросу, сделанному руководителю службы закупки молока крупного регионального молочного холдинга «Алев», Ульяновская и Самарская области.

кооперативы и другими участниками рынка и закрепляется соответствующими актами регулирующих органов.

Ниже приводятся различные алгоритмы формирования цен на молоко-сырье, сведенные в таблицу, которая приводилась в докладе руководителя службы закупок молока компании Пепси – Кола\ ВБД на съезде Национального Союза молока, таблица 3.5.

Формула ВБД	$Ц = (Пб * Цб + Пж * Цж) * Кк + Нт + Сн$	БЦ – базовая цена
Формула Данон-Юнимилк	$Ц = (БЦ + Пб + Пж) * Кк + Н$	Пб – показатель белка
Формула Эрман	$Ц = (БЦ + Жп * (Пж - 3.4) + Бп * (Пб - 3.1)) * К1 * К2$	Цб – цена молочного белка (руб/кг)
Голландская формула	$Ц = Пб * Цб + Пж * Цж + Кк$	Пж – показатель жира
Израильская формула	$Ц = (Пб * Цб + Пж * Цж) * Кк + Н$	Цж – показатель молочного жира (руб/кг)
		Кк – коэффициент качества
		Нт – надбавка за транспорт (руб/кг)
		К1 – доплата/скидка за высший сорт +5%
		К2 – доплата/скидка за соматическую +3%
		Н – надбавка (руб/кг)
		Д – доставка (руб/кг)
		Жп – премия за жир (руб/кг)
		Бп – премия за белок (руб/кг)
		Сн – сервисная надбавка

- Формула ВБД, Данон-Юнимилк, Эрман близка по принципу расчетов и учитывает оплату и за жир, и за белок. Также надбавки за сорта колеблются в диапазоне до 30%, и это существенно влияет на конечную цену сырого молока.
- В Израиле основную долю в цене составляет оплата за белок (75%) и 10% надбавка за объем.

Таблица 3.5. Сравнение действующих формул расчета за молоко-сырье

Источник: Доклад - презентация «Факторы формирования цены на сырое молоко в России и перспективы их развития», компания Pepsico, опубликовано на сайте http://www.dairynews.ru/imagesnew2/Prezentacii/Milk_price_formation/Milk_price_formation.pdf

В США за более чем столетний период сложилась система оплаты молока-сырья, которая называется Classified Price (квалифицированная цена)²⁹. Главное ее отличие заключается в том, что переработчики оплачивают молоко не только по его качественным показателям, но и в зависимости от типа (категории) производимого из закупаемого молока продукта. В дополнительных материалах (приложении к отчету) раскрываются подходы к формированию цен на молоко-сырье в наиболее успешных молочных странах.

В России цена на молоко – сырье не является главным фактором, балансирующим интересы всех участников рынка; при общих методических подходах, она формируется в зависимости от индивидуальных потребностей производителя. Рынок сырья не прозрачен

²⁹ Источник: Доклад - презентация «Факторы формирования цены на сырое молоко в России и перспективы их развития», компания Pepsico, опубликовано на сайте http://www.dairynews.ru/imagesnew2/Prezentacii/Milk_price_formation/Milk_price_formation.pdf

(особенно в силу того, что большая часть покупок сырья совершается через трейдеров); цена на сырье не обеспечивает возможность осуществления инвестиций за счет собственного капитала. Дисбаланс интересов участников рынка формируется, в том числе, и в результате действия цен на дефицитное молоко-сырье. «Ценовые войны» ведутся в разрезе вертикали (конкуренция за формирование центров прибыли) и на региональных уровнях, поскольку предпринимателям присуще стремление закупить дешевое сырье и произвести и продать дорогую продукцию. В 2017 году ситуация дополнительно осложнилась введением ужесточенных правил отгрузки молока из регионов, где были отмечены вирусные и инфекционные болезни животных. Ограничения по отгрузке сырого молока были наложены на 25 субъектов России. В этот список попали Татарстан и Ростовская область, которые входят в пятерку лидеров по производству молока. Волатильность цен на молоко в регионах РФ при том, что главные потребительские рынки находятся в остродефицитных по сырью регионах, не способствует росту объемов производства готовой продукции и усиливает ценовую дифференциацию региональных рынков.

В рамках национального рынка РФ доставка молока является одной из самых существенных элементов затрат. В ряде стран в формулах цены на молоко сырье учитываются не только характеристики самого молока, но и ряд других элементов затрат: доставка (в США, Канаде и Нидерландах), направление использования (США), сервисное обслуживание (Израиль). Но официальная позиция Минсельхоза, Россельхознадзора заключается в том, что региональная волатильность цен не влияет на рынок молочной продукции в РФ. Так, по мнению замглавы Россельхознадзора Николая Власова, цены на молоко сырье будут зависеть «от актуального статуса региона»³⁰ и перераспределение огромных потоков сырья является внутренним делом молочных компаний и не должен учитываться как ценообразующий фактор национального рынка.

Если в производстве сырья главным элементом затрат являются корма, то при производстве готовой продукции – молоко сырье. Данные, полученные по результатам обследования Госкомстата, проведенного в 2015 году, показывают состав себестоимости при производстве самого распространенного молочного продукта – питьевого пастеризованного молока, таблица 3.6.

³⁰ «В Россельхознадзоре заявили, что не ожидают скачков цен на молоко». Опубликовано: <https://ria.ru/economy/20170217/1488211408.html>

Таблица 3.6.

Структура розничной цены на молоко цельное пастеризованное

Виды затрат	В % к розничной цене
Сырье и основные материалы за вычетом возвратных отходов, побочной и сопутствующей продукции	41,44
Стоимость основного вида сырья	38,99
Стоимость других видов сырья и основных материалов	2,64
Возвратные отходы, побочная и сопутствующая продукция (вычитаются)	-0,19
Расходы на производство	20,23
Вспомогательные материалы на технологические цели	3,51
Топливо и энергия, включая воду и пар на технологические цели	3,02
Расходы на подготовку и освоение производства	0,15
Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования	1,53
Заработная плата с отчислениями на социальные нужды	3,28
Общезаводские расходы:	4,16
Цеховые расходы	2,25
Прочие производственные расходы	2,33
Коммерческие расходы	4,58
Полная себестоимость единицы продукции	66,25
Прибыль предприятий, осуществляющих производство пищевых продуктов и напитков	4,32
Отпускная цена без НДС и других видов налогов	70,57
НДС	7,07
Другие виды налогов	0,00
Отпускная цена с НДС и другими налогами	77,64
Плата за доставку продукции (товара) покупателям, осуществляемую перерабатывающим предприятием	0,46
Оборот сферы обращения	21,90
Оборот посреднического звена	1,77
Надбавка розничной торговли	13,52
Расходы организаций розничной торговли	8,52
в том числе затраты организаций розничной торговли по доставке товара	1,95
Прибыль организаций розничной торговли	5,00
НДС, начисленный организациям розничной торговли	6,61
Розничная цена товара	100,00

Источник: Таблица «Структура розничной цены на молоко цельное пастеризованное».
Опубликовано на сайте http://www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/potr/str-tb18.htm

Надо отметить, что при переработке молока большую роль играет масштаб и комплексность производства. Крупная компания имеет высокую маржинальность производства (до 25-30%, по отдельным продуктам – до 45-50%) и несет сравнительно невысокие затраты на продвижение продукции в разные торговые каналы, в том числе сетевые. Но при этом у крупных производителей высокие маркетинговые (рекламные)

издержки, существуют затраты на исследования. В целом это приводит к относительно низкой доле сырья в себестоимости³¹.

В целом по данным компании Nielsen³², рост цен на продукцию обуславливает смещение структуры потребительского рынка в сторону низкого и среднего ценовых сегментов, которые занимают 73% розничного рынка молочной продукции.

Как считают аналитики аналитического центра (АЦ) Milknews, в первой половине 2017 года на внутреннем рынке отмечаются первые признаки затоваривания, поскольку цены на сырое молоко и готовую продукцию не подкреплены платежеспособным спросом: формируются невостребованные запасы готовой продукции (сухое молоко, сыры и сырные продукты, сливочное масло)³³. Однако подтвердить этот вывод можно только после получения данных о балансе молока за 2017 год.

3.3. Импорт молочной продукции в РФ в разрезе основных товарных сегментов рынка

Россия имеет отрицательное сальдо баланса торговли молочной продукцией, импорт превышает экспорт по стоимостным показателям в три раза. На внутреннем рынке РФ импортные цены существенно влияют на рынок, причем разнонаправленно: низкие цены поставщиков из Белоруссии вымывают часть российских неконкурентоспособных производителей, высокие цены на сыры и другие продукты стимулируют внутреннее производство и являются главными драйверами процесса импортозамещения.

В странах ЕС, США, Канаде экспорт молочной продукции является одним из инструментов ценообразования. Вывоз продукции за пределы страны балансирует внутренний спрос, снижает избыточность предложения и обеспечивает нормальную цену воспроизводства. Естественно, что импорт ограничивается путем тарифного и не тарифного регулирования.

В странах, для которых экспорт молочной продукции является существенной частью бюджетных поступлений, внутренний рынок защищен, прежде всего, избыточным предложением национальных производителей (пример - Ирландия, которая

³¹ Источник: Данные инвестиционных расчетов при запуске новых продуктов, компания Вимм-Билль-Данн.

³² Источник: Исследование Nielsen. (В ритейл-аудит Nielsen входят только упакованные FMCG-товары. Аудит проводился в магазинах современного и традиционного формата в городах России с населением свыше 10 тыс. человек в период с февраля 2015 г. по январь 2016 г.) Опубликовано: <https://www.retail.ru/news/107760/>

³³ Источник: Мнение аналитиков АЦ Milknews, изложенное в докладе «Молочная отрасль – 2017»

не препятствует ввозу любых молочных продуктов). Белоруссия также является примером страны с экспортно-ориентированной молочной промышленностью, но ее внутренний рынок сжат низкой покупательной способностью населения.

После введения мер, известных как «продовольственное эмбарго» в августе 2014 года, доля импортных молочных поставок сократилась почти в 2 раза, хотя, как показывают данные Росстата, импортные поставки в значительной степени продолжают формировать рынок молочной продукции РФ, диаграмма 3.5.

По данным Минпромторга, по результатам I-го квартала 2016 года, доля импорта в категории сыров составила 27,7%, снизившись за три года более, чем на 20% (в I квартале 2014 года она составляла 48,4%)³⁴.

Снижение идет за счет ряда факторов: падения реальных доходов и сокращения спроса на дорогую импортную продукцию, роста отечественного производства, в том числе и за счет переноса в РФ производства иностранных производителей, жесткой позиции регулирующих органов.

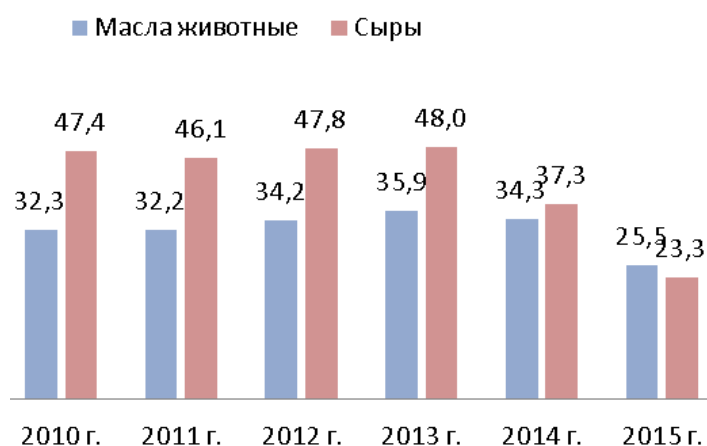


Диаграмма 3.5. Доля импорта в общем объеме товарных ресурсов по отдельным категориям молочной продукции по годам, %

Источник: Таблица «Доля импорта отдельных товаров в их товарных ресурсах»
Опубликовано: сайт

http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/#

Импортные поставки безлактозных продуктов осуществляются беспрепятственно, в том числе из стран, подпавших под санкции. Импорт сырных продуктов был прекращен в 2015 году. Как видно из данных представленной ниже таблицы 7, наибольшее значение на рынке РФ имеют импортные сыры. Введение запрета переформатировало географию импортных поставок молочной продукции и сыров в первую очередь. По данным одного из главных российских дистрибуторов сыров компании ПИР в 2014 году до введения

³⁴ Источник: <http://www.dairynews.ru/news/dolya-importa-na-prilavkakh-upala-do-rekordnogo-mi.html>

санкций члены Евросоюза поставляли 67,9 тыс. тонн продукции или более 50% общего объема импортных сыров³⁵.

География текущих импортных поставок по видам молочной продукции представлена в таблице 3.7.

Таблица 3.7.

Импорт молочных продуктов из стран мира в январе-апреле 2017 года, тыс. тонн

Наименование	Январь - апрель 2017г., тыс. тонн
Кисломолочные продукты	
Страны Дальнего зарубежья	0,1
Государства - участники СНГ (без Белоруссии)	2,1
Беларусь	31,7
Молочная сыворотка; продукты из натуральных компонентов молока	
Страны Дальнего зарубежья	4,1
Турция	0,8
Аргентина	2,5
Беларусь	28,2
Сливочное масло и прочие молочные жиры	
Страны Дальнего зарубежья	12,9
Аргентина	1,0
Уругвай	1,2
Новая Зеландия	10,3
Государства - участники СНГ (без Беларуси)	1,3
Беларусь	20,1
Сыры и творог	
Всего	66,2
Страны Дальнего зарубежья	7,5
Сербия	2,6
Аргентина	2,6
Государства - участники СНГ (без Беларуси)	1,5
Беларусь	57,2

Источник: Таблица «География импорта отдельных продовольственных товаров... (по данным ФТС России с учетом взаимной торговли с государствами-членами ЕАЭС) Опубликовано: сайт http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/#

Основной рост объемов поставок импортной молочной продукции в 2016 году обеспечила Беларусь (около 81% всех внешних поставок), увеличился товарный поток из

³⁵ Источник: Доклад «российский рынок сыра в 2016 году», <http://www.pirfood>

Новой Зеландии и Турции. Однако объемы импортных поставок до 2014 года не восстановились, что является положительным результатом роста объемов производства российских компаний.

Рост объемов поставок в 2016 году произошел в следующих категориях: сухие молочные продукты (СЦМ и СОМ, сухая сыворотка). Основными поставщиками сухого цельного молока (СЦМ), как в целом всех видов сухих молочных продуктов в РФ традиционно являются Новая Зеландия, Аргентина и Уругвай, обезжиренного (СОМ) – Аргентина, Беларусь и сравнительно новые поставщики из Турции, Швейцарии, сухой сыворотки - Беларусь, Аргентина и Швейцария. Сыры в РФ поставляет Беларусь, Сербия, Уругвай, Бразилия и Аргентина. Сливочное масло и жиры поставляет Новая Зеландия и Беларусь.

По данным ФТС России с начала 2017 года было импортировано около 1,7 млн. т молока и молокопродуктов (в пересчете на молоко) на общую сумму 611,3 млн. долл. США. Рост цен на сырое молоко и продукты из молока привел к тому, что в стоимостном (долларовом) выражении объем импорта увеличился на 49,4%³⁶.

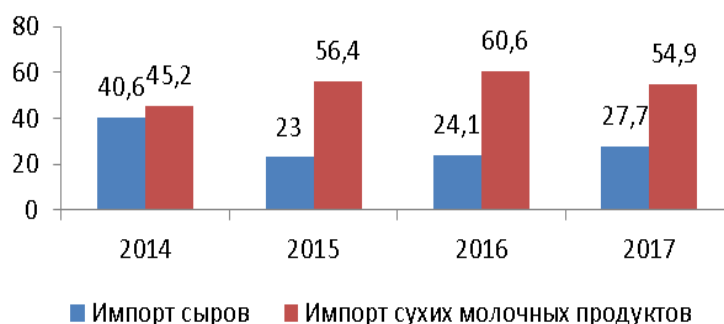


Диаграмма 3.6. Доля импорта сыров и сухих молочных продуктов в общем объеме соответствующей товарной категории, в %, за периоды 9 месяцев 2014-2016гг. и за 3 месяца 2017г.

Источник: Таблица «Доля импорта отдельных товаров в их товарных ресурсах в 2014-2017 гг.». Опубликовано на сайте <http://www.gks.ru/>

В итоге рост внутреннего производства после «санкционной войны» 2014 года в условиях дефицитности сырья привел к тому, что импорт сырьевых ресурсов увеличился. Для наглядности приводятся данные, которые показывают снижение импорта сыров и одновременный рост импорта сухих (сырьевых) молочных продуктов, диаграмма 6.

³⁶ Источник: «Всероссийский справочник молочная отрасль – 2017», подготовлен “Milknews.ru”, Союзмолоко, Эконива

3.4. Экспорт молочной продукции из РФ в разрезе основных товарных сегментов рынка

По данным Госкомстата РФ, за 2016 год из России было экспортировано 736 тыс. тонн молочной продукции на общую сумму 264 млн. долл. США. Годом раньше эти цифры составляли соответственно 670 тыс. тонн и 252 млн. долл. США. Рост в стоимостном выражении составил 4,8%, в весе – 9,9%³⁷.

Для подробного анализа объемов экспортных операций по наиболее значимым категориям молочной продукции использовались данные сайта ИТС («Trade map – Trade statistics for international business development, <http://www.trademap.org/>).

Структура экспорта по видам молочных продуктов остается относительно стабильной на протяжении нескольких лет. Наибольший удельный вес в экспорте (в стоимостном выражении) приходится на кисломолочную продукцию, на втором месте – в период с 2010 по 2014 гг. оставалась категория «сыры и творог», но последние 2 года растет экспорт концентрированных (или сгущенных) молока и сливок всех типов.

В таблице 3.8 приводятся данные за период с 2010 по 2016 гг. по основным видам экспортируемой молочной продукции из РФ в тоннах.

Таблица 3.8.

Экспорт основных видов молочной продукции экспортируемых из РФ, тонн.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Кисломолочная продукция	27 319	27 220	66 579	70 424	70 631	69 381	69 307
Концентрированное молоко и сливки всех типов	6 459	6 002	30 464	21 815	20 154	42 836	48 030
Сыры и творог	14 070	12 645	22 832	29 615	31 524	24 625	26 075
Натуральное молоко и сливки, не концентрированное	3 917	5 080	18 504	23 562	25 164	24 064	25 198
Сливочное масло\ молочный жир	1 657	1 953	4 520	3 713	4 063	3 822	5 766
Сывороточные продукты	64	185	1 616	2 680	5 202	4 501	4 987

Источник: Таблица «List of products exported by Russian Federation detailed products in the following category: 04 Dairy produce...». Опубликовано на сайте http://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1|643|||04|||4|1|1|2|2|1|1|3|1

³⁷ Источник: 08.03.2017 г. «Экспорт молочной продукции из РФ в 2016 году вырос на 10%» Опубликовано на сайте http://milknews.ru/analitika-rinka-moloka/rinok-moloka-v-Rossii/rinok-moloka-v-Rossii_9806.html

Данные таблицы показывают, что резкий рост объемов экспорта произошел один раз - в 2012 году, что связано с увеличением поставок в Казахстан. После этого «рывка» наблюдается органический рост, за исключением одной категории - концентрированное (сгущенные) молоко и сливки всех типов.

Данные таблицы 3.9 показывают, что экспортные цены молочной продукции РФ падают на протяжении последних четырех лет. В таблице 3.9 приведена цена 1 тонны соответствующей категории в долларах США.

Таблица 3.9.

**Цена одной тонны соответствующих категорий молочной продукции
экспортируемых из РФ, тонна в долларах США**

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Кисломолочная продукция	1 384	1 506	1 485	1 536	1 429	1 021	990
Концентрированное молоко и сливки всех типов	1 325	1 432	1 736	2 100	2 029	1 283	1 228
Сыры и творог	2 899	3 426	3 582	3 681	3 439	2 285	2 264
Натуральное молоко и сливки, не концентрированное	851	985	1 203	1 129	1 181	590	535
Сливочное масло\молочный жир	3 214	2 943	3 475	4 206	2 578	2 486	2 511
Сывороточные продукты	1 016	1 470	1 209	1 371	1 118	532	780

Источник: Таблица «List of products exported by Russian Federation detailed products in the following category: 04 Dairy produce...». Опубликовано на сайте http://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1|643|||04||4|1|1|2|1|1|3|1

По отношению к 2010 году цены экспортных поставок российской молочной продукции в различных категориях снизились на 7% - 37%, таблица 3.10.

Таблица 3.10.

**Уровень цены одной тонны молочной продукции соответствующей категории
экспортируемой из РФ, в % к уровню цены одной тонны в долларах США (цена в
2010 году = 100%)**

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Кисломолочная продукция	100,0	108,8	107,3	111,0	103,2	73,8	71,5
Концентрированное молоко и сливки всех типов	100,0	108,0	131,0	158,5	153,1	96,8	92,7
Сыры и творог	100,0	118,2	123,6	127,0	118,6	78,8	78,1
Натуральное молоко и сливки, не концентрированное	100,0	115,7	141,4	132,7	138,8	69,3	62,7
Сливочное масло\молочный жир	100,0	91,6	108,1	130,9	80,2	77,3	78,1

Сывороточные продукты	100,0	144,7	119,0	134,9	110,0	52,4	76,8
-----------------------	-------	-------	-------	-------	-------	------	------

Источник: Рассчитано по данным таблицы List of exported products by Russian Federation for the selected product. Product: 04 Dairy produce. Опубликовано: http://www.trademap.org/Product_SelProduct_TS.aspx?nvpm=1||||04||4|1|1|2|2|1|1|3|1

В приводимой ниже таблице 3.11 проведено сравнение уровня российских и общемировых экспортных цен за тонну продукции соответствующей категории в долларах США.

Таблица 3.11.

Соотношение российских экспортных цен (в долларах США за одну тонну продукции соответствующей категории) к общемировым ценам, в %, 2010-2016 гг.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Кисломолочная продукция	97,6	95,6	95,4	106,0	95,6	93,9	100,5
Концентрированное молоко и сливки всех типов	47,7	44,3	59,4	59,2	57,0	54,0	56,6
Сыры и творог	63,0	67,7	73,9	70,9	64,8	54,3	56,0
Натуральное молоко и сливки, не концентрированное	126,4	130,3	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
Сливочное масло\ молочный жир	75,9	58,0	89,1	92,3	56,4	70,8	70,3
Сывороточные продукты	86,5	107,2	87,0	81,7	65,5	37,6	57,6

Источник: Рассчитано по данным таблицы «List of exported products for the selected product Product: 04 Dairy produce..(all countries)». Опубликовано: http://www.trademap.org/Product_SelProduct_TS.aspx?nvpm=1||||04||4|1|1|2|2|1|1|3|1

Из данных таблицы 3.11 следует, что российские экспортные цены значительно ниже общемировых. Особенно показательны в этом плане категории концентрированное молоко и сливки всех типов, сливочное масло\ молочный жир и сывороточные продукты. Сыры имеют разные технологии изготовления, и это определяет разные уровни цен. Российские сыры не имеют высокого качества, продаются в нижнем ценовом сегменте, поэтому отличие в 10-15% от общемировых следует считать относительно нормальным. Но в остальных категориях таких различий быть не должно. Единственная категория, где уровни цен совпадают - это категория «кисломолочная продукция». Падение цен на практически все категории продукции является свидетельством демпинга цен, который

при этом не обеспечивает резкий рост объемов поставок. Результат достигнут только в одной категории – концентрированных (сгущенных) продуктов – произошел рост объемов за три года с 20 до 48 тыс. тонн.

В этом плане представляет интерес сравнение российских и белорусских экспортных цен по отношению к общемировым (взяв период 2012 – 2016 гг. в связи с отсутствием значимых объемов экспорта белорусской молочной продукции в предыдущие годы).

Сравнение показывает, что Белоруссия не только нарастила объемы экспорта, но и добилась ценового перевеса над российским экспортом в самых дорогих категориях – концентрированном (сгущенных) продукта, сырах и твороге, сливочном масле.

Возможно, на ценовой политике отрицательно сказывается оказываемая продовольственная помощь некоторым регионам. Так, с июня 2016 года начались регулярные поставки молочной продукции в Сирийскую Арабскую Республику

Ослабление рубля по отношению к доллару и евро должно давать преимущества российским экспортерам (в случае заключения контрактов в альтернативных валютах), поскольку продукция становится более конкурентоспособной на мировом рынке, но приведенные выше данные показывают, что это преимущество остается нереализованным.

Таблица 3.12.

Соотношение экспортных цен Белоруссии (в долларах США за одну тонну соответствующей категории) к общемировым ценам, в %.

Основные виды экспортируемой молочной продукции	2012	2013	2014	2015	2016
Кисломолочная продукция	80,4	97,7	96,3	97,8	96,5
Концентрированное молоко и сливки всех типов	92,8	101,7	96,9	88,8	100,0
Сыры и творог	88,0	89,0	90,7	83,2	83,3
Сливочное масло\ молочный жир	94,7	118,3	111,5	88,8	109,4
Сывороточные продукты	83,8	34,1	37,6	27,6	31,2

Источник: Рассчитано по данным таблицы «List of exported products by Belorussia for the selected productProduct: 04 Dairy produce Опубликовано: http://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1|112|||04||4|1|1|2|2|1|1|3|1

Сравнение за анализируемый период экспортных и импортных цен показывает, что цены внутреннего рынка на импортные продукты в большинстве потребительских категорий значительно выше цен на экспортируемую продукцию этих же категорий, таблица 3.13. Внутренний рынок теряет дешевую, получает дорогую продукцию.

Таблица 3.13.

**Цена одной тонны соответствующих категорий молочной продукции
импортируемой и экспортируемых из РФ, тонна в долларах США, по годам**

Основные виды импортируемой и экспортируемой молочной продукции	2010		2011		2012		2013		2014		2015		2016	
	Имп. цена	Эсп. цена	Имп. цена	Эсп. цена	Имп. цена	Эсп. цена	Имп. цена	Эсп. цена	Имп. цена	Эсп. цена	Имп. цена	Эсп. цена	Имп. цена	Эсп. цена
Кисломолочная продукция	1 925	1 384	2 029	1 506	1 572	1 485	1 469	1 536	1 539	1 429	963	1 021	885	990
Концентрированное молоко и сливки всех типов	3 011	1 325	3 250	1 432	2 646	1 736	3 583	2 100	3 387	2 029	2 058	1 283	2 160	1 228
Сыры и творог	4 489	2 899	5 032	3 426	4 554	3 582	4 943	3 681	5 005	3 439	3 590	2 285	3 381	2 264
Натуральное молоко и сливки, не концентрированное	1 675	851	1 629	985	826	1 203	1 040	1 129	1 006	1 181	694	590	637	535
Сливочное масло\молочный жир	3 282	3 214	4 245	2 943	3 920	3 475	4 835	4 206	4 936	2 578	3 251	2 486	3 794	2 511
Сывороточные продукты	1 228	1 016	1 532	1 470	1 329	1 209	831	1 371	837	1 118	404	532	477	780

Источник: Рассчитано по данным таблиц «List of products imported by Russian Federation detailed products in the following category: 04 Dairy produce и « List of products exported by Russian Federation detailed products in the following category: 04 Dairy produce. Опубликовано: http://www.trademap.org/Product_SelCountry

Эта ситуация складывалась на протяжении всего периода. В 2010 году экспортные цены имели почти двукратное превышение над экспортными, таблица 3.14. Результаты, изложенные в таблице 3.14, рассчитаны по данным таблицы 3.13. Относительное равновесие цен наблюдалось в 2013 году, за исключением категории концентрированных (сгущенных) продуктов. К 2016 году разрыв уровня цен почти повторяет ситуацию 2010 года – экспортные цены выше в 1,5-2 раза в основных потребительских категориях готовых продуктов, за исключением кисломолочной продукции. Устойчивое снижение экспортных цен и превышение экспортных российских цен над ценами импорта демонстрирует только одна категория продукции сырьевого характера – сывороточные продукты.

Российские экспортные поставки молочной продукции пока имеют ограниченный характер и не влияют на внутренние рынки. На данном этапе стоит задача наращивания объемов производства для создания реального экспортного потенциала.

Таблица 3.14.

Соотношение цен одной тонны соответствующей категории молочной продукции при импортных поставках в РФ и экспортных операциях из РФ (тонна/доллары США), в %.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Кисломолочная продукция	139,1	134,7	105,9	95,6	107,7	94,3	89,4
Концентрированное молоко и сливки всех типов	227,2	227,0	152,4	170,6	166,9	160,4	175,9
Сыры и творог	154,8	146,9	127,1	134,3	145,5	157,1	149,3
Натуральное молоко и сливки, не концентрированное	196,8	165,4	68,7	92,1	85,2	117,6	119,1
Сливочное масло\ молочный жир	102,1	144,2	112,8	115,0	191,5	130,8	151,1
Сывороточные продукты	120,9	104,2	109,9	60,6	74,9	75,9	61,2

Источник: данные таблицы 3.13.

Как показывает опыт ряда стран (Ирландии, Новой Зеландии, Белоруссии), продукция молочной промышленности может играть значимую роль в структуре экспорта, поскольку в ее поставках нуждается население многих стран мира. Однако из практики также следует, что есть разные способы решения этой задачи. Для Ирландии и других стран с высоким уровнем жизни экспорт молочной продукции является стимулом ее развития, направлением экономически оправданных инвестиций. При этом в первую очередь удовлетворяются потребности собственного населения (в Ирландии среднее потребление молочной продукции в пересчете на молоко одним жителем - 638 кг в год). В Белоруссии затраты населения на продукты питания составляют 40% в общем объеме всех годовых затрат, уровень потребления молочной продукции – 260-270 кг на человека в год и экспорт является каналом вывода излишков продукции из-за ограниченной покупательной способности и существенной статьей государственного дохода.

Фактически в России на некоторых региональных рынках сложилась аналогичная ситуация. Рост объемов производства региональных компаний наталкивается на ограниченный спрос на локальных рынках, что показывает практика целого ряда компаний в Приволжском и Южных федеральных округах, а также в других регионах. Вход региональных производителей молочной продукции на наиболее емкие рынки сбыта, какими являются Москва и крупнейшие города страны, является слишком дорогостоящей и сложной задачей в связи с необходимостью конкурировать с международными компаниями (Вимм-Билль-Данн/Пепси-Кола и группой Данон) или местными сильными компаниями. Таким образом, возникает потребность в нахождении дополнительных рынков, какими могут стать внешние рынки, несмотря на общую дефицитность национального рынка. Владельцы региональных компаний рассматривают

возможности вывоза продукции за рубеж. Но, имея потенциальные объемы молочной продукции для экспортных операций, компании не обладают достаточной компетенцией и ресурсами для их осуществления.

Поддержка экспортных операций позволила бы одновременно продолжать наращивать объемы производства и обеспечивать и внутренний, и внешний рынки, укрепляя молочный комплекс.

Соглашение о взаимодействии между Министерством сельского хозяйства и Российской Федерации и акционерным обществом «Российский экспортный центр» от 18.01.2017 г открывает более широкие возможности для поддержки экспортеров молочной продукции. Знакомство с сайтом Российского экспортного центра дает представление о некоторых программах поддержки, которыми могут воспользоваться бизнесмены.

Конкретные направления деятельности по развитию экспортного потенциала изложены в сводном плане приоритетного проекта «Экспорт продукции АПК»³⁸. Был также создан Центр анализа экспорта продукции АПК в составе Минсельхоза РФ.

Направления деятельности, предусмотренные в сводном плане, включают доведение до производителей информации о возможностях выхода на зарубежные рынки, информации о действующих правилах регулирования рынков, об использовании электронной торговли и многое другое.

Безусловно, меры по развитию экспорта должны быть увязаны с развитием молочного комплекса в целом.

Сложность организации экспортных поставок на данном этапе состоит в том, что молочный рынок РФ дефицитен, и возможность экспорта на данном этапе обусловлена региональными диспропорциями спроса и предложения. Это, во-первых, ограниченный ресурс, во-вторых, существует некоторый риск, что владельцы компаний, при наличии возможности, будут стремиться в первую очередь вывести продукцию на внешний рынок.

3.5. Потенциальные рынки сбыта молочной и другой сельскохозяйственной продукции: инструменты защиты

Рыночные отношения регулируются различными межгосударственными и национальными мерами. В последние годы стало очевидным превалирование роли

³⁸ Документы по поддержке экспорта продукции АПК. Опубликовано: <http://mcx.ru/ministry/coordination-and-advisory/export-group/info-dokumenty-po-podderzhke-eksporta-produktsii-apk/>

интеграционных союзов и объединений и надгосударственных систем регулирования рынков. Для РФ на данном этапе основную роль играет взаимодействие в рамках стран СНГ и в рамках Евразийского экономического Союза (ЕАЭС). В разделе II отчета анализируется текущее состояние и перспективы преодоления барьеров для экспорта молочной продукции РФ как страны - участницы ЕАЭС в регионы с высокой долей импортируемой сельскохозяйственной продукции.

Таблица 3.15.

Основные зоны импорта сельскохозяйственной продукции до 2024 года

Основные мировые импортеры сельскохозяйственной продукции и продовольствия

Страна	Мясо и мясопродукты	Молоко и молокопродукты	Зерно	Масла растительного происхождения	Сахар
ЕВРОПА					
Бельгия					
Великобритания					
Германия					
Испания					
Италия					
Нидерланды					
Франция					
Швеция					
Норвегия					
АЗИЯ					
Бангладеш					
Вьетнам					
Индонезия					
Индия					
Иран					
Гонконг					
Китай					
Корея Южная					
Таиланд					
Турция					
ОАЭ					
Саудовская Аравия					
Япония					
АФРИКА					
Алжир					
Египет					
ЮЖНАЯ АМЕРИКА					
Бразилия					
Венесуэла					
Чили					
СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА					
Мексика					
США					

Источник: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_agroprom/monitoring/Основные мировые импортеры сельскохозяйственной продукции и продовольствия.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_agroprom/monitoring/Основные_мировые_импортеры_сельскохозяйственной_продукции_и_продовольствия.pdf)

Изучение материалов стран – импортеров молочной продукции позволяет выделить несколько зон, представляющих особый интерес с точки зрения направления развития экспортных операций. Ниже приводятся оценки Евразийской комиссии, основанные на прогнозах развития производства и потребления основных видов сельскохозяйственной продукции и продовольствия ведущих мировых аналитических агентств до 2024 года (ОЭСР-ФАО (OECD-FAO Agricultural Outlook 2015-2024) и Economic Research Service The U.S. Department of Agriculture (International Long-Term Projections to 2024), таблица 3.15. Ведущими импортерами являются страны Европы, Азиатский регион, Африка, Южная Америка.

Оборот внутри стран ЕС на данном этапе дает не очень широкие возможности для не европейских производителей молочной продукции, но рынки Индонезии, Китая и ряда других стран являются относительно более «открытыми возможностями» для производителей, которые способны осуществить программу развития экспорта.

3.6. Анализ инструментов защиты внутреннего сельскохозяйственного и молочного рынков Китая

Китай является одним из крупнейших импортеров сельскохозяйственной продукции. В 2015 году страна импортировала сельхозпродукции на сумму 105,4 млрд. долл. США (7,8% от общего мирового импорта). Импорт сельхозпродукции Китая в 2015 году составил 68,2 млрд. долл. США (5,0% мирового).

Наибольший удельный вес в структуре импорта Китая занимают масличные и жиры, а также масла животного и растительного происхождения, диаграмма 3.7.



Диаграмма 3.7. Структура импорта сельскохозяйственного сырья и продовольствия Китая в среднем за 2010-2014 гг., % (по данным международной статистической базы UNCOMTRADE)

Источник: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_agroprom/export/Document
 s/ Анализ барьеров доступа сельскохозяйственных товаров на рынок Китая

Для выращивания сельскохозяйственных культур используются практически все пахотные земли в стране. Для обработки пригодны лишь 10-15% площади страны. Урожайность высокая благодаря интенсивному земледелию. Около 50% пахотных земель не орошается, 25% - орошаемые земли; 25% всей пашни занимает основная сельскохозяйственная культура Китая - рис.

Животноводство также является важной отраслью. Китай занимает первое место в мире по производству свинины, мяса птицы и яиц. Имеется значительное поголовье крупного рогатого скота и овец. Помимо этого, Китай традиционно является одним из мировых лидеров по вылову и искусственному разведению рыбы.

Уровень защиты внутреннего рынка по многим видам сельскохозяйственных товаров и продовольствия ниже, чем в ЕАЭС.

Вместе с тем, по некоторым товарным позициям (пшеница) уровень защиты внутреннего рынка Китая достаточно высокий уже на стадии тарифного регулирования, таблица 3.16.

Таблица 3.16.

Средний номинальный уровень тарифной защиты по некоторым видам сельскохозяйственной продукции по ставке РНБ, %, (по данным международной статистической базы UNCOMTRADE)

	Средний номинальный уровень тарифной защиты по некоторым видам сельскохозяйственной продукции по ставке РНБ, %	
Наименование продукции	Китай	ЕАЭС
Мясо КРС	15,5	29,1
Свинина	16,0	20,1
Баранина	16,0	15,0
Мясо птицы	19,4	46,3
СОМ	10,0	18,3
СЦМ	10,0	18,3
Сливочное масло	10,0	18,3
Сыры и творог	12,6	17,6
Картофель свежий или охлажденный	13,0	12,5
Пшеница и меслин	65,0	5,0
Масло подсолнечное	9,5	15,0
Средний номинальный уровень тарифной защиты по с/х продукции по ставке РНБ ³⁹	15,2	12,0

Источник: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_agroprom/export/Documents/ Анализ барьеров доступа сельскохозяйственных товаров на рынок Китая

³⁹ РНБ – режим наибольшего благоприятствования.

Из таблицы видно, что СОМ, СЦМ, сыры и творог, сливочное масло могут быть основными экспортными продуктами из РФ\ЕАЭС.

Китай является важным торговым партнером для ЕАЭС. Товарооборот с Китаем увеличивается из года в год; растет экспорт ЕАЭС в Китай. В 2015 году объем экспорта увеличился на 26,1%, при этом импорт в ЕАЭС из Китая - на 45,2%.

На долю Китая в общем объеме экспорта в 2014 году сельскохозяйственной продукции из ЕАЭС приходилось 6,2%. Удельный вес импорта в 2014 году сельскохозяйственной продукции из Китая в ЕАЭС составлял 5,3%.

Основой экспорта из ЕАЭС в Китай являются поставки рыбы (75,1% от общего объема сельскохозяйственного экспорта). Относительно высока доля у масличных (5,9%) и злаков (5,3%), данные 2014 года. В импорте сельскохозяйственной продукции в ЕАЭС из Китая преобладают поставки овощей (24,6%), фруктов (17,7%), а также продуктов их переработки (16,2%).

Китай активно участвует в международных организациях, имеет двухсторонние и многосторонние договоры и соглашения, которые позволяют выстраивать стране порядок международного экономического сотрудничества.

Создавая зоны свободной торговли, Китай ведет работу по реализации соглашений о создании ЗСТ: Китай-АСЕАН, Китай-страны Сообщества развития Юга Африки, Китай-страны Совета по сотрудничеству стран Персидского залива, Китай-Новая Зеландия, Китай-Чили, Китай-Австралия, Китай-Пакистан.

Китай является членом или наблюдателем большинства региональных интеграционных образований. Правительство Китая основное внимание уделяет активизации взаимодействия с организациями, ориентированными на развитие сотрудничества в Азиатско-Тихоокеанском регионе, а также в приграничных с КНР странах. В этой связи приоритет отдается выстраиванию отношений с Ассоциацией стран Юго- Восточной Азии (АСЕАН) и Шанхайской организацией сотрудничества (ШОС), в которой растет экономическая составляющая сотрудничества, а также Ассоциацией регионального сотрудничества Южной Азии (СААРК).

Среди партнеров Китая - такие региональные организации, как Азиатско-тихоокеанское экономическое сообщество (АТЭС), Восточноазиатское сообщество (ВАС), Азиатский банк развития (АзБР) и Африканский банк развития (АфБР), Карибский банк развития (КБР).

Китай стремится установить как двухсторонние, так многосторонние отношения с различными интеграционными институтами и международными организациями, такими

как Европейский союз (ЕС), Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ), Таможенный союз Южной Африки, Африканский союз (АС), Тихоокеанский экономический совет (ТЭС), Совет по тихоокеанскому экономическому сотрудничеству (СТЭС), Ассоциация региональных администраций стран Северо-Восточной Азии (АРАССВА), Содружество независимых государств (СНГ), Евразийский экономический союз (ЕАЭС), Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА), Организация американских государств (ОАГ), Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК), Южноамериканский общий рынок (МЕРКОСУР), Андское сообщество, Латиноамериканская ассоциация интеграции (ЛААИ), Форум островных государств Тихого океана (ФОГТО).

Являясь членом ВТО, Китай выполнял все договоренности с этой международной организацией.

Основной диапазон ставок китайского таможенного тарифа – от 5% до 10%.

В КНР также действует система государственного квотирования в отношении товаров, импорт которых ограничен по количеству. Тарифное квотирование действует в отношении 7 видов сельскохозяйственных товаров (пшеница, кукуруза, рис, сахар, шерсть, шерстяные волокна, хлопок). Например, тарифная квота Китая по пшенице – 9,64 млн. т. без распределения по странам. Пошлина на импорт в рамках квоты составляет 1%. Импортная пошлина сверх квоты – до 65%; По кукурузе – 7,2 млн. т. без распределения по странам. Пошлина на импорт в рамках квоты составляет 1%. Импортная пошлина сверх квоты – до 65%.

Большая часть импорта внутри квоты осуществляется государственными торговыми предприятиями, а оставшееся количество может быть импортировано частными компаниями (например, по пшенице 90% импорта осуществляется государственными торговыми предприятиями). Все товары, ввозимые по таможенным квотам, подлежат лицензированию.

Кроме того, в Китае действуют некоторые ограничения на импорт сельскохозяйственной продукции. В настоящее время в действующем перечне, запрещенных к ввозу в КНР товаров из России, присутствуют парнокопытные и продукция из них, в том числе молоко и молочные продукты.

Запрет распространяется также на импорт из России яиц и продукции из них. Кроме того, существуют ограничения на ввоз мяса диких животных, продукции животного происхождения, не предназначенной в пищу людям (панты и рога оленей (маралов), желчь животных мех, шкуры животных и др.).

Также имеется ограничение на ввоз зерновой продукции из России в КНР (пшеницы, ячменя и др. видов), которое было введено по соображениям эпидемической безопасности в 1997 году.

В конце 2015 года между Россельхознадзором и Главным государственным управлением по контролю качества, инспекции и карантину Китая подписаны документы, регламентирующие фитосанитарные требования к зерновым культурам, поставляемым в Китай из Российской Федерации. В частности, к поставкам подлежит зерно яровой пшеницы, выращенное на территории Алтайского, Красноярского краев, Новосибирской, Омской областей Российской Федерации и предназначенное исключительно для переработки. А также кукуруза, рис, соя, рапс, выращенные на территории Хабаровского, Приморского, Забайкальского краев, Амурской области, Еврейской автономной области Российской Федерации и

Надо отметить, что Китаем активно применяется техническое регулирование – инструменты защиты внутреннего рынка на базе национальных технических, административных и иных норм. Таким образом, осуществляется протекционистская политика против компаний, которые могут составить конкуренцию национальным производителям.

Чаще всего применяются требования о соблюдении национальных стандартов, получении сертификатов качества импортируемой продукции, требования к специфической упаковке и маркировке товара, соблюдении определенных санитарно-гигиенических норм, соблюдении усложненных таможенных формальностей.

Россия пока не играет существенной роли в общем объеме продовольственного экспорта в Китай, но начиная с 2015 года, динамика поставок стала расти, диаграмма 8.

Изучение потенциальных рынков приводит к выводу, что свободных рынков нет. Потребуется приложить много финансовых, административных, организационных усилий для выхода на внешние рынки, используя для этого мощь межстрановых союзов и отслеживая конъюнктуру внутренних рынков. Вместе с тем, почти всегда существуют возможности изменения ситуации, как политическими методами, так и за счет реализации потребностей национальных и международных компаний.



Диаграмма 3.8. Экспорт продовольственных товаров из разных стран мира в Китай

Источник: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2016/08/18/653494-sin-genprokurora-rossii-zaimetsya-eksportom-rossiiskogo-alkogolya-kitai#/galleries/140737492887957/fullscreen/1>

3.7. Анализ инструментов защиты рынка Европейского Союза

Европейский Союз занимает одно из ведущих мест в мировой экономике: в ЕС 28 государств, более полмиллиарда человек населения, объем ВВП - более 16 трлн. долл. США, таблица 3.17.

Таблица 3.17.

Мировая торговля сельскохозяйственной продукцией в 2015 году (по данным статистической базы UN COMTRADE)

Страна	Экспорт		Импорт	
	Объем, млрд. долл.	Уд. вес в мире, %	Объем, млрд. долл.	Уд. вес в мире, %
ЕС (28)	525,4	38,6	540,6	40,1
США	138,3	10,2	141,8	10,5
Бразилия	72,5	5,3	9,5	0,7
Китай	68,2	5,0	105,4	7,8
Канада	48,0	3,5	35,8	2,7
Аргентина	34,1	2,5	1,8	0,1
Индия	31,6	2,3	20,9	1,6
Индонезия	31,3	2,3	14,7	1,1
Австралия	31,0	2,3	13,6	1,0
Таиланд	30,1	2,2	13,0	1,0
Мексика	26,6	2,0	24,6	1,8
Вьетнам	22,1	1,6	144	11
Малайзия	20,8	1,5	29,0	2,2
ЕАЭС	16,4	1,2	29,0	2,2
Япония	5,4	0,4	65,3	4,8

Прочие	259,4	19,1	302,3	22,4
Всего мир	1361,2	100	1348,2	100

Источник: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_agroprom/export/Documents/ Анализ барьеров доступа сельскохозяйственных товаров на рынок стран Европейского союза и Юго-Восточной Азии.pdf

Европейский союз (ЕС) имеет самый большой удельный вес на мировом рынке сельскохозяйственной продукции и территориально близок к РФ. В силу этого преодоление барьеров доступа сельскохозяйственных товаров из РФ на рынок ЕС является важной задачей для экономики страны. В среднем за период 2014-2016 гг. страны ЕС импортировали ежегодно сельскохозяйственной продукции и продовольствия на сумму свыше 150 млрд. евро (без учета взаимной торговли). Молоко и молочная продукция составила 7,3% в общем объеме импорта и 9,1% в структуре экспорта сельскохозяйственной продукции (данные приведены без учета взаимной торговли).

Удельный вес импортных поставок сельскохозяйственной продукции и продовольствия из стран ЕС в страны Евразийского экономического Союза, включая Россию (ЕАЭС), составил в 2016 году 26,8%. Основа импорта – алкогольные и безалкогольные напитки (14,0%, в основном из Италии, Испании, Франции) и пищевые продукты (10,1% в основном из Германии).

При этом в экспорте из ЕАЭС сельхозпродукции удельный вес стран ЕС составил 13,8%. Основой экспорта в 2016 году из ЕАЭС в ЕС являлась рыба (24,5%), злаки (20,3%), отходы пищевой промышленности (17,7%)

По данным Евразийской экономической комиссии, в 2016 году импорт молочной продукции из стран ЕС в страны ЕАЭС составил 269, 7 млн. долл. США или 3,8% всего объема импортных закупок (в 2014 году – 1 404,3 млн. долл. США), а экспорт молочной продукции из стран ЕАЭС в страны ЕС в 2016 году составил 0,9 млн. долл. США.

В общем объеме поставок сельскохозяйственной продукции в ЕС в 2015 году преобладал взаимный оборот стран Евросоюза (66,6%), диаграмма 9. Также поставщиками в ЕС являются страны Южной Америки (5,8%), США (2,7%), страны ЮВА (2,0%), Китай (1,5%). Доля стран ЕАЭС очень мала - 0,5%.

Несмотря на значительные объемы импорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия, доступ на рынок ЕС сопряжен с преодолением множества внешнеторговых барьеров, таких как таможенно-тарифное регулирование и система мер нетарифного регулирования.

Основным документом ЕС, регламентирующим торговлю с третьими странами, является Таможенный кодекс. Для применения Кодекса был принят специальный

Регламент Совета № 2454/93 от 2 июля 1993 г. В этом нормативном акте собраны все основные нормы, регулирующие применение таможенного законодательства ЕС. Кодекс объединил около 80 регламентов.

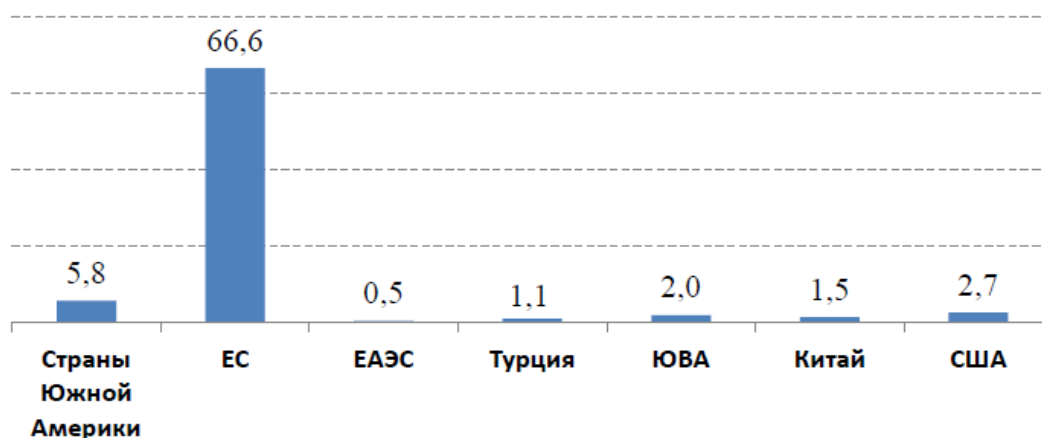


Диаграмма 3.9. Удельный вес в поставках сельскохозяйственной продукции в ЕС в 2015 г., % (по данным статистической базы UNCOMTRADE)

Источник: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_agroprom/export/Documents/ Анализ барьеров доступа сельскохозяйственных товаров на рынок стран Европейского союза и Юго-Восточной Азии.pdf

Отношения стран ЕС с внешним миром регулируются Общей торговой политикой, одним из составляющих блоков которой является Единая аграрная политика. В сфере внешней торговли товарами сельского хозяйства страны ЕС проводят протекционистскую политику.

В ЕС действуют высокие таможенные пошлины на ввоз молочной продукции, значительно превышающие ввозные пошлины ЕАЭС, таблица 3.18.

Таблица 3.18.

Ставки ввозных таможенных пошлин на молочные продукты по ставке РНБ, %

Наименование продукции	Ставки ввозных таможенных пошлин	
	ЕС	ЕАЭС
СОМ	[1.19 €/kg + 21 €/100 кг] - [125.4 €/100 кг]	15,0
СЦМ	[130.7 €/100 кг] - [167.2 €/100 кг]	15,0
Сливочное масло	[189.6 €/100 кг] - [231.3 €/100 кг]	15,0 нм 0,22 евро за кг
Сыры и творог	[139.1 €/100 кг] - [221.2 €/100 кг]	15,0 нм 0,19 евро за кг

Источник: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_agroprom/export/Documents/ Анализ барьеров доступа сельскохозяйственных товаров на рынок стран Европейского союза и Юго-Восточной Азии.pdf

Для таможенного тарифного законодательства ЕС характерно увеличение ставки таможенной пошлины по мере повышения степени переработки товара. Диапазон импортных специфических таможенных ставок на сельскохозяйственную продукцию велик и превышает в некоторых случаях 300€/100 кг. Наиболее высокими таможенными пошлинами облагаются зерновые, товары животного происхождения и молокопродукты.

Таким образом, в ЕС достаточно высокий уровень таможенной защиты на сельскохозяйственные товары, которые поддерживают экспортный потенциал стран и производителей продукции животноводства, зерновых культур и сахара.

Кроме того, существует нетарифное регулирование (барьеры), которое действует по четырем направлениям:

- количественные ограничения импорта;
- барьеры, воздействующие на цену импортного товара;
- меры технического характера;
- меры финансового характера.

Количественные ограничения импорта включают: 1. автоматическое лицензирование – мониторинг импорта; 2. неавтоматическое лицензирование - получение предварительного разрешения по критериям чувствительных товаров и \или требования обязательного содержания местных компонентов; 3. квотирование, 4. импортные запреты.

Все эти инструменты применяются при возникновении угрозы отрасли национального производства на основании ст. 2 Соглашения по защитным мерам ГАТТ/ВТО в отношении членов ВТО.

Как пример, можно привести тарифную квоту на пшеницу мягких сортов со средним и низким содержанием протеина в размере 3 млн. т, из которых 572 тыс. т предназначены для США и 40 тыс. т для Канады. Оставшийся объем делится на четыре равных транша, каждый из которых рассчитан на один квартал для всех третьих стран, кроме США и Канады. Для стран ЕАЭС индивидуальная подквота на импорт пшеницы не выделена. Пошлина на импорт в рамках квоты установлена в 12€/т. Импортная пошлина сверх квоты - 95€/т. Поставки продукции за пределами квот практически отсутствуют.

К барьерам, воздействующим на цену импортного товара, относятся нетарифные барьеры, воздействующие на цену импортного товара, в форме дополнительных таможенных сборов, административных фиксированных цен, антидемпинговых мер и т.д.

Антидемпинговые меры являются распространенной мерой, используемой в рамках европейской торговой политики. В основном эти меры применялись в отношении производителей из развивающихся стран и стран СНГ.

Меры технического характера применяются на основании регламента Европейского Парламента, который устанавливает общие принципы и требования к Пищевому законодательству и охватывает все стадии производства и распространения продуктов питания и кормов. Импортёры пищевой и кормовой продукции обязаны указать и зарегистрировать экспортёра продукции в стране происхождения в целях выполнения требований по его отслеживанию. Помимо технических стандартов в торговой политике ЕС действует большое число сложных, крайне детализированных санитарных фитосанитарных норм. Правовую базу их применения представляет Регламент Совета ЕС. Практически они носят запретительный характер, если производителем не является компания из страны ЕС.

Меры финансового характера включают:

- требования внесения предоплаты;
- ограничения в отношении платежей в иностранной валюте, имеющие цель контролировать международную торговлю и/или движение капиталов и требующие лицензирования (множественность валютного курса;
- официальные ограничения на накопление иностранной валюты;
- регулирование сроков платежей и другие ограничительные инструменты.

Таким образом, рынок ЕС фактически закрыт защитительными мерами разного характера.

3.8. Страны Юго-Восточной Азии (ЮВА)

Страны Юго-Восточной Азии (ЮВА) занимают значительный удельный вес на мировом рынке сельскохозяйственной продукции.

Юго-восточная Азия (ЮВА) – макрорегион, включающий континентальные и островные территории между Китаем, Индией и Австралией, в котором расположено 11 стран: на континентальной части - Вьетнам, Камбоджа, Лаос, Мьянма, Таиланд, Малайзия, на островной — Бруней, Восточный Тимор, Индонезия, Сингапур, Филиппины.

Все страны ЮВА (кроме Восточного Тимора), осуществляют региональное сотрудничество через Ассоциацию стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН, Association of SouthEast Asian Nations, ASEAN). В 1992 г. на саммите в Сингапуре страны АСЕАН

приняли решение о формировании зоны свободной торговли АФТА (ASEAN Free Trade Agreement - AFTA). Стратегическая цель АФТА - повышение конкурентоспособности стран-членов на основе устранения торговых барьеров, роста привлекательности государств для зарубежных инвестиций, достижение экономической стабильности в регионе.

Объём совокупной торговли АСЕАН возрос за 10 лет втрое, при этом четверть товарооборота приходится на торговлю между странами ассоциации – на текущий момент выше показатель уровня интеграции стран-партнёров только у ЕС.

Основной инструмент торговой либерализации - общий эффективный преференциальный тариф СЕПТ (Common Effective Preferential Tariff - СЕПТ). Согласно принятой схеме СЕПТ все виды продукции разделены на четыре списка: список включенных товаров, список временных изъятий, список исключений в отношении «чувствительной» продукции, список общих исключений. Смысл схемы заключается в постепенном снижении или полном отказе от таможенных пошлин в обороте между странами АСЕАН, для чего все разделенные на группы товары с интервалом в 7 лет переводятся в группу беспошлинных согласно специальному регламенту.

Кроме ликвидации пошлин во взаимной торговле стран-членов, АФТА предусматривает устранение количественных ограничений, гармонизацию национальных стандартов, взаимное признание результатов испытаний и сертификатов качества, а также возможность полной отмены прочих видов нетарифных барьеров.

Одновременно с внутренней интеграцией АСЕАН идет по пути либерализации торговли и развития диалога с ведущими партнерами за пределами региона.

В стратегическом плане АСЕАН создает различные широкие региональные или межрегиональные структуры сотрудничества на основе принципа концентрических кругов «особых» отношений. Их образовалось пять: самый узкий — в рамках самой АСЕАН; более широкий — по линии отношений в формате АСЕАН+3, т. е. с Китаем, Японией и Республикой Корея; еще более широкий — в формате строящегося Восточноазиатского сообщества (сначала АСЕАН+6, включая Индию, Австралию и Новую Зеландию, а с 2011 г. еще плюс Россия и США); и, наконец, самый широкий круг, включающий все страны АТЭС и других стран - так называемых партнеров по диалогу. Полномасштабными партнерами по диалогу с АСЕАН являются 9 стран (Австралия, Индия, Канада, Китай, Новая Зеландия, Республика Корея, Россия, США, Япония), а также ЕС.

АСЕАН подписала соглашения о свободной торговле (ЗСТ) с Китаем, Японией, Республикой Корея, Индией, а также общее - с Австралией и Новой Зеландией. К 2024

году планируется создание зоны свободной торговли АСЕАН + 3 (Китай, Республика Корея и Япония). Идут переговоры с США, Канадой, ЕС.

Параллельно ряд отдельных членов АСЕАН заключают двусторонние соглашения о создании ЗСТ. Лидером этого процесса выступает Сингапур, заключивший 37 соглашений такого типа, Малайзия (26), Таиланд (26) и Индонезия (21).

Страны АСЕАН через ЗСТ с различными партнерами регулируют либерализацию торговли товарами – согласно большинству ЗСТ таможенные пошлины на подавляющую часть товаров в настоящее время ликвидированы или сведены к минимуму.

Кроме того, начиная с 2002 года государства АСЕАН перешли на Гармонизированную систему описания и кодирования товаров (HS) в целях унификации товарных номенклатур, положенных в основу национальных таможенных тарифов, а также роста прозрачности, правил соответствия, описания и кодирования товаров.

Сельское хозяйство является основной сферой занятости населения в большинстве стран Юго-Восточной Азии (за исключением Сингапура, Брунея и Малайзии), однако по темпам роста оно отстает от других секторов экономики. В целом в регионе преобладает растениеводство, при этом главной культурой является рис. Животноводство в Юго-Восточной Азии имеет второстепенное значение. Производство и потребление мяса и молочных продуктов невелико. В поголовье крупного рогатого скота преобладают буйволы. Основными источниками животного белка в пище местного населения остаются рыба, ракообразные и моллюски.

Уровень защиты внутреннего рынка по отдельным видам сельскохозяйственных товаров и продовольствия, в большинстве стран Юго-Восточной Азии, значительно ниже, чем в ЕАЭС. Исключением являются Таиланд и Вьетнам (с последним заключено ЗСТ), которые имеют достаточно высокий уровень тарифной защиты внутреннего рынка.

Основными торговыми партнерами ЕАЭС являются Индонезия, Вьетнам, Малайзия и Таиланд.

Основой экспорта в 2016 году из ЕАЭС в страны ЮВА являются зерновые (40,2% от общего объема сельскохозяйственного экспорта), основные поставки которых осуществлялись во Вьетнам и Индонезию (68% от общего объема поставок зерновых).

В первую очередь для ЕАЭС среди стран Юго-Восточной Азии выделяются Индонезия и Вьетнам, как важные торговые партнеры в торговле сельскохозяйственной продукцией. Удельный вес Индонезии и Вьетнама в товарообороте сельскохозяйственной продукцией с ЕАЭС в 2016 году составил 2,1% и 1,1% соответственно. Молоко и молочные продукты могут быть частью экспортных операций ЕАЭС и России.

3.9. Предложения

1. Применительно к молочной промышленности с точки зрения методологии целесообразно начать с аналитической работы. Выше было показано, что в РФ существенную долю рынка совокупно контролируют иностранные компании – группа Данон, Пепси-Кола, Эрманн, Хохланд, Кампина, Лакталис, есть площадки у Валио и Арлы Фудс. Эти компании не заинтересованы в экспортных операциях; они создали бизнес на ключевых региональных рынках и вывозят из России только прибыль. При этом им принадлежат крупнейшие и наиболее современные производственные площадки. Как уже было сказано, из 1 878 всего на 500 перерабатывается 98,3% объема сырья. То есть для развития экспортных операций в данных условиях база довольно ограниченная.

Поэтому первый шаг – селекция производителей по регионам, изучение их возможностей и конкурентной позиции, включая все типы компаний, по следующим признакам:

Регион	Объемы сырья в регионе	Объем перерабатываемого сырья за год	Объемы производства (фактическая мощность по приемке молока). Виды основного оборудования /	Объем продаж, тонны, млн. руб.	Емкость рынка (продаж в год, млн. руб.).	Потенциальный объем продукции на экспорт по категориям
Компании, являющиеся частью производственно-торговой группы						
Международные компании						
Региональные компании, чья продукция представлена на нескольких рынках						
Локальные независимые производители						
Мелкие производители						

Список не исчерпывающий, но достаточный для того, чтобы оценить потенциал для экспорта. По каждому региону создается аналитическая сводка, которая позволяет работать с конкретными производителями. Подобное исследование могло бы быть проведено силами региональных отделений Минсельхоза и торгово-промышленной палаты или/и научных учреждений.

Результатом работы может быть список компаний, способных вести экспортные операции по каждому региону и расчет потенциальных объемов по категориям продукции.

2. Изучение возможностей продаж на рынках Китая и других стран. При этом следует взять за основу методологию работы с импортерами, которая используется в Белоруссии. Результатом работы может быть список компаний в зонах потенциального

экспорта с выявлением всех особенностей рынка, применяемых средств регулирования и подготовка рекомендаций по проведению переговоров и дальнейших шагов для достижения договоренностей. Должен быть также обозначен список организаций и лиц, с которыми предстоит взаимодействовать экспортерам.

Перечень также сводится в табличную форму и соотносится с имеющимися возможностями.

3. Создание агентств (центров продаж), продвигающих продукцию на экспорт и создание центров аккумуляции продукции для увеличения объемов. «Цена» менеджера – руководителя экспортного отдела продаж измеряется несколькими сотнями тысяч рублей ежемесячно. Учитывая все сложности, существующие в области внешнеэкономической деятельности, представляется возможным объединение предпринимателей для продвижения своей продукции за рубеж, для формирования создания крупных партий продукции по категориям или же обеспечения непрерывности поставок (своего рода сбытовые кооперативы). Управляющие «агентством» или /и «кооперативом» должны получать вознаграждения и бонусы от продаж. В целом это позволит экономить на оплате услуг менеджеров, организующие продажи.

Результатом работы должны стать объединение поставщиков по региональному признаку, с возможностью включения любого поставщика, имеющего продукцию соответствующего качества и создание регионального или межрегионального единого центра продаж.

4. Создание совместными усилиями ведомств (Министерства внешней торговли, Минпромторга, Минсельхозом, Россельхознадзора) рабочей «молочной» комиссии, задачей которой будет являться изучение и фокусировка на конкретных рынках сбыта и проработка вопросов стандартизации продукции, тарифного регулирования, ценовой конъюнктуры для фокусировки на оптимальных направлениях экспорта из наиболее подходящих регионов РФ. В состав желательно вести представителей бизнес-сообщества из разных регионов и науки.

5. Отдельной задачей межведомственной комиссии - подготовка рекомендаций по ценообразованию экспортной продукции и условиям оплаты поставок, работы с банками, применения аккредитивов, использование международного факторинга и других финансовых инструментов. Снижающиеся из года в год экспортные цены должны стать поводом для определения оптимального ценового порога на базе статистики ФТС и выявлением причин фактического демпинга российского экспорта молочных продуктов в рамках СНГ, стран БРИКС и дальнего зарубежья.

6. Целесообразно не «заказывать материалы», как это предлагается Российским экспортным центром без понимания самим предпринимателем, что именно ему надо знать, а постоянно публиковать информацию на сайте Минсельхоза или другого органа о рынках, рекомендуемых минимальных экспортных ценах по категориям и видам молочной продукции, в том числе в ценах зарубежных рынков с указанием оптимума и условий оплаты. В этом плане можно использовать опыт Белоруссии и имеющийся материал Евразийской экономической комиссии.

7. Российские предприниматели должны иметь возможность участвовать в тренингах для управляющих компаний для овладения ими навыками ведения деловых переговоров в области продаж молочной продукции, деловой этики и обычаев различных стран – импортеров, помимо участия в выставках и других мероприятиях.

Помимо прямых поставок за рубеж, необходимо использовать другие форматы.

Одним из наиболее привлекательных форматов сотрудничества могут быть совместные сельскохозяйственные предприятия и кластеры, которые позволят расширить географию производства необходимой продукции и снимут проблему нетарифного регулирования внутреннего рынка при ввозе готовой продукции. Для РФ это один из механизмов финансирования развития производства в регионах, особенно вблизи российско-китайских границ. Кроме того, совместно произведенная продукция откроет каналы для поставок других предприятий.

На этой основе уже идет взаимодействие с Китаем – едва ли не самым емким рынком для российской молочной промышленности. Китай является одним из крупнейших импортеров сельскохозяйственной продукции. В 2015 году страна импортировала сельхозпродукции на сумму 105,4 млрд. долл. США (7,8% от общего мирового импорта). Импорт сельхозпродукции Китая в 2015 году составил 68,2 млрд. долл. США (5,0% мирового). Такие молочные продукты, как сухое молоко (СОМ, СЦМ), сыры и творог, сливочное масло могут быть основными экспортными продуктами из РФ и стран ЕАЭС. Однако в настоящее время в действующем перечне, запрещенных к ввозу в КНР товаров из России, присутствуют парнокопытные и продукция из них, в том числе молоко и молочные продукты

Но количество примеров такого взаимодействия увеличиваются: ферма компании «Чжундин» в селе Прилуки на Дальнем Востоке, животноводческий комплекс ТН True Milk в Московской области, первая очередь которого будет производить 100 тыс. тонн молока, планируемое строительство российско-китайскими инвесторами комплекса на 80 тыс. голов коров в Рязанской области. К сожалению, на данном этапе в РФ очевидно

отсутствует продуманная стратегия сотрудничества с Китаем в этой области, действуют региональные инициативы.

Дополнительный материал – в приложении.

Приложение 1. Влияние государственного регулирования на развитие национальных рынков молочной продукции

1. Государственное регулирование рынка молочных продуктов и поддержка экспорта в США
2. Государственное регулирование рынка молочных продуктов и поддержка экспорта в Канаде
3. Опыт Белоруссии в стимулировании экспорта молочной продукции
4. Роль фермерства и кооперации в молочной промышленности на примере Нидерландов
5. Ценность и прикладное значение опыта фермерства и молочных кооперативов мира с точки зрения российского экспертного сообщества

Раздел 4. Продовольственный экспорт: курс на восток

На примере зернового сектора российской экономики рассмотрен ряд вопросов, связанных с функционированием аграрного рынка в условиях роста экспортных поставок, предложены пути преодоления возможных диспропорций в этой сфере с позиций народнохозяйственной эффективности. Показаны перспективы взаимовыгодного российско-китайского сотрудничества в аграрной сфере.

4.1. Зерно – основа российского продовольственного экспорта

За последние 15 лет сельское хозяйство в целом и его зерновой сектор в частности проделали большой путь от стагнации к устойчивому развитию. Россия вошла в число стран лидеров по зерновому экспорту, одновременно наращивая производство и поставки качественной животноводческой и иной сельскохозяйственной продукции. Подавляющая часть внутренних потребностей в продовольствии сейчас уже полностью обеспечивается собственным производством. Страна постепенно превращается из импортера в крупнейшего мирового экспортера продовольствия, что дает ей дополнительные доходы и мощные стимулы для развития производительных сил и обустройства социальной сферы села, улучшения условий жизни сельских жителей.

Безусловно, существует еще немало острых проблем, сдерживающих поступательное движение аграрной экономики, однако позитивная динамика все отчетливее ощущается как в производственных, так и научных кругах аграрной общественности [2, 3, 4, 15].

Если обратиться к основным показателям развития зернового хозяйства, то после затяжного и болезненного спада 90-х годов оно приобрело, наконец, устойчивую положительную динамику, что позволило значительно увеличить валовые сборы и урожайность зерновых культур, а также достичь в 2016 г. наиболее высокого показателя производства зерна на душу населения в размере 813 кг (табл.1).

Таблица 4.1

Производство зерна в России

Годы	Посевная площадь, млн га	Валовой сбор, млн тонн	Урожайность с посевной площади, ц/га	Производство зерна на душу населения, кг
1986–1990	65,6	104,3	15,9	714
1991–1995	59,1	87,9	14,9	592
1996–2000	50,0	65,1	13,0	443
2001–2005	44,8	78,8	17,6	544
2006–2010	45,0	85,2	18,9	596
2011–2015	45,3	93,5	20,6	650
2016	47,1	120,7	25,6	813

Источник: [2]

Зерно в настоящее время занимает около 40% всего нашего продовольственного экспорта. Пока это, в основном, пшеница (80% внешних поставок зерна), однако в будущем можно предположить некоторое увеличение экспорта также и кормового зерна (ячменя, кукурузы) при безусловном обеспечении растущих внутренних потребностей российского животноводства.

Если проанализировать балансовую структуру зерновых ресурсов и использования зерна за последние годы, то можно заметить, что основной рост демонстрировал именно зерновой экспорт, в отличие от импорта, который весьма устойчиво колебался вокруг отметки 1 млн тонн. Доля же экспорта российского зерна в общем объеме его производства практически удвоилась, увеличившись по сравнению с 2005 г. с 15,8 до почти 30% (табл. 2, 3).

Таблица 4.2 –

Ресурсы и использование зерна (без продуктов переработки), млн тонн

Показатели	2001-2005	2006-2010	2014	2015	2016
<i>Ресурсы</i>					
Запасы на начало года	43,4	53,3	52,6	60,2	64,8
Производство	78,8	85,2	105,3	104,8	120,7
Импорт	1,9	1,0	0,9	0,8	1,0
Итого ресурсов	124,1	139,5	158,8	165,8	186,5
<i>Использование</i>					
Производственное потребление	23,0	21,5	21,0	20,9	22,3
В том числе на:					
Семена	11,4	10,7	10,9	10,7	11,2
корм скоту	11,6	10,8	10,1	10,2	11,1
Переработано на муку, крупу, комбикорма и другие цели	46,0	46,7	46,4	48,2	52,2
Потери	0,9	0,9	1,0	1,1	1,1
Экспорт	9,3	15,4	30,1	30,7	33,9
Личное потребление	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Запасы на конец года	44,8	54,9	60,2	64,8	76,9

Источник: Росстат

Таблица 4.3

Экспорт зерна в Российской Федерации, млн тонн

Показатели	2005	2010	2015	2016
Экспорт зерна	12,3	13,9	30,7	33,9
Производство зерна	77,8	61,0	104,8	120,7
Доля экспорта в общем производстве, %	15,8	22,8	29,3	28,1

Источник: [3, 44]

Безусловно, такой значительный структурный сдвиг потребовал активных регулирующих воздействий со стороны государства, направленных, в первую очередь, на то, чтобы обеспечить стабильность внутреннего рынка, включая снабжение российского населения продовольствием, а отрасли животноводства фуражным зерном. В целом эта задача была успешно решена, хотя в ряде регионов структурные и ценовые деформации на зерновом рынке, связанные с его резко возросшей экспортной ориентацией, имели место.

Основным же положительным результатом этих процессов стало закрепление России в числе ведущих мировых зерновых производителей и экспортеров, а также завершение многолетней зависимости нашей страны от продовольственного импорта.

В 2015/2016 сельскохозяйственном году по производству пшеницы Россия впервые превзошла уровень Соединенных Штатов Америки, собрав 61 млн тонн зерна, против 56.1 млн тонн в США и заняла третье место среди крупнейших мировых производителей этой культуры вслед за Китаем и Индией, где производство пшеницы составило, соответственно, 130,2 и 86.5 млн тонн (табл. 4)

Таблица 4.4

– Производство пшеницы в мире, млн тонн

Страны	2005/06	2010/11	2015/16	2005/16 к итогу, %
Всего	618,8	649,5	737,0	100
Китай	97,4	115,2	130,2	17,7
Индия	68,7	80,8	86,5	11,7
Россия	47,6	41,5	61,0	8,3
США	57,2	58,9	56,1	7,6
Канада	25,7	23,3	27,6	3,7
Украина	18,7	16,8	27,3	3,7
Пакистан	21,6	23,3	25,1	3,4
Австралия	25,2	27,4	24,2	3,3
Турция	18,5	17,0	19,5	2,6
Казахстан	11,2	9,6	13,7	1,9
Аргентина	13,8	17,2	11,3	1,5
Бразилия	4,9	5,9	5,5	0,7
Беларусь	1,2	1,7	2,9	0,4

Источник: [48, 46].

Однако, даже при столь значительных объемах валового сбора и Индия, и Китай не могут в последнее время полностью обеспечить быстро растущие внутренние потребности многомиллионного населения своих стран и в перспективе будут, вероятно, все в больших

количествах импортировать зерно и другие продукты питания из-за рубежа. И здесь открываются благоприятные условия для развития взаимовыгодного торгово-экономического сотрудничества в продовольственной сфере между нашей страной и этими крупнейшими государствами Восточной Азии. По итогам 2015/2016 сельскохозяйственного года доля России в мировом производстве пшеницы достигла 8,3%, США – 7,6%, Канады – 3,7%, Украины – 3,7%, Австралии – 3,3%, Казахстана – 1,9%, Аргентины – 1,5%, Бразилии – 0,7%, Беларуси – 0,4%.

Следует заметить, что в условиях низких темпов роста внутреннего платежеспособного спроса, продовольственный экспорт способен стать действенным активизирующим фактором, своеобразным «локомотивом» развития всего агропромышленного комплекса народного хозяйства за счет поддержания и роста доходов как самих сельских производителей, так и технологически связанных с ними предприятий других отраслей АПК. Грамотно и своевременно регулируя экспортные поставки агропродовольственной продукции, государство получает возможность обеспечивать их оптимальный уровень и структуру для достижения баланса интересов отечественных производителей и потребителей на внутреннем и внешнем рынках.

Подобная экспортоориентированная стратегия широко применяется многими странами мира и позволяет даже в условиях неблагоприятной конъюнктуры сохранить потенциал развития продовольственного сектора с ориентацией его на достижение долгосрочных макроэкономических целей.

Позитивная динамика основных видов российского зернового экспорта прослеживается по всем важнейшим странам – импортерам за последние годы (табл. 5).

Таблица 4.5

Экспорт российского зерна основным странам – импортерам, тыс. тонн

Страны	2001	2005	2010	2015	2016
<i>Пшеница и меслин</i>					
Всего	1638	10319	11848	21234	25327
Египет	30	2879	4841	4534	5824
Турция	95	43	1453	3118	2648
Бангладеш	0	507	141	892	1860
Нигерия	0	0	0	866	1413
Азербайджан	138	816	125	1242	1141
<i>Ячмень</i>					
Всего	1522	1768	1534	5295	2863
Саудовская Аравия	574	828	952	2970	1392

Страны	2001	2005	2010	2015	2016
Иран	149	118	87	634	439
Иордания	0	3	0	269	197
Алжир	64	41	0	52	119
Ливан	10	48	20	52	113
<i>Кукуруза</i>					
Всего	1	69	230	3698	5324
Корея	0	0	0	900	936
Турция	0	0	80	1368	838
Иран	0	0	64	133	705
Нидерланды	0	0	0	126	569
Ливан	0	9	14	83	409

Источник: [44,48].

Главными потребителями нашего зерна традиционно являются государства Ближнего Востока и Северной Африки, среди которых выделяются Египет, Турция, Саудовская Аравия, Иран, Иордания, Азербайджан, Алжир, Ливан и ряд других. Наряду с ними, сравнительно новыми и быстро растущими рынками российского продовольствия становятся Центральная Африка (Нигерия), Восточная Азия (Бангладеш, Корея), а также Европа (Нидерланды).

Освоение новых рынков сбыта является ключевой задачей отечественного продовольственного экспорта, ориентированной, главным образом, на страны и регионы с высоким потенциалом роста потребления и быстро растущим платежеспособным спросом. К ним, в первую очередь, следует отнести страны Восточной Азии, где темпы роста населения и экономического развития существенно опережают среднемировые и которые находятся, кроме того, в относительной близости от наших дальневосточных рубежей.

Разумное, без ущерба внутренним потребностям, расширение продовольственного экспорта следует признать и важной гуманитарной миссией России на международной арене, способствующей успешной борьбе с голодом и недоеданием в наименее развитых государствах мира, а также странах, охваченных войнами и стихийными бедствиями. Этот аспект международной продовольственной помощи и торговли особенно актуален для нашей страны, обладающей уникальными и обширными земельными и водными ресурсами для эффективного аграрного производства, которые отсутствуют во многих других странах, что вынуждают их импортировать значительные объемы продовольствия, зачастую по весьма высоким ценам.

Экспортные цены на основные виды российского зерна в основном повторяют динамику мировых цен и колеблются вслед за ними, отражая страновые и региональные особенности (табл. 6).

Таблица 4.6

Экспортные цены на основные виды российского зерна, долл. за тонну

Страны	2001	2005	2010	2015	2016
<i>Пшеница и меслин</i>					
В среднем	88	110	175	186	166
Египет	85	110	177	186	170
Турция	86	117	165	182	160
Бангладеш	-	104	171	163	150
Нигерия	-	-	-	195	173
Азербайджан	102	111	200	191	167
<i>Ячмень</i>					
В среднем	80	115	128	178	148
Саудовская Аравия	78	118	125	182	150
Иран	82	106	120	179	145
Иордания	-	110	-	178	149
Алжир	77	105	-	172	157
Ливан	124	110	110	149	139
<i>Кукуруза</i>					
В среднем	365	95	188	162	161
Корея	-	-	-	168	166
Турция	-	-	177	158	151
Иран	-	-	195	184	171
Нидерланды	-	-	-	164	166
Ливан	-	81	172	159	155

Источник: [48].

Следует, однако, отметить, что средний уровень российских цен остается в целом несколько ниже мировых. Это свидетельствует, главным образом, о пока еще недостаточно высоком качестве российского зерна, поступающего за границу. Так, в 2016 г. цены на отечественное зерно были в ряде случаев на 10-20% ниже мирового уровня, аналогичная картина наблюдалась и в 2015 г. Соответственно, наши производители и поставщики ежегодно теряли из-за невысокого качества зерна значительные доходы, а порой и рынки сбыта.

При этом особенно важную роль проблема качества зерна и другой продовольственной продукции приобретает при выходе наших производителей на новые

рынки, где они вынуждены остро конкурировать с продукцией зачастую очень высоких потребительских кондиций, пользующейся к тому же значительной поддержкой со стороны своих государств и правительств.

Неудовлетворительное качество зерна создает трудности и в обеспечении потребностей перерабатывающей промышленности при выработке необходимого ассортимента муки и крупы как для нужд внутреннего российского рынка, так и для продвижения данной продукции с более высокой добавленной стоимостью за рубеж. Объемы экспорта, в частности, российской пшеничной и пшенично-ржаной муки за последние 15 лет существенно не изменились и остаются весьма незначительными (2000 г. – 0,17 млн т, 2005 г. – 0,23 млн т, 2010 г. – 0,14 млн т, 2015 г. – 0,26 млн т, 2016 г. – около 0,24 млн т). Кроме того, для увеличения экспорта муки необходима существенная государственная поддержка мукомольных предприятий, а также более развитая система логистики, поскольку мука является гораздо менее транспортабельным продуктом, чем зерно, требующим особых условий хранения и перевозки.

Обладая обширными генетическими ресурсами зерновых культур, позволяющими во многих регионах страны получать зерно высокого качества, Россия, между тем, выращивает пшеницы первого и второго классов всего лишь около 2% от общего объема производства. На долю сильной пшеницы с содержанием клейковины свыше 28% также приходится не более 2% общих товарных ресурсов. Кроме того, в ряде регионов было практически прекращено производство твердых сортов. Их посевы сосредоточены теперь, главным образом, в Оренбургской, Челябинской, Саратовской областях и Алтайском крае и составляют в целом менее 2% от общей площади под пшеницей, а валовой сбор достигает лишь 0,5 млн тонн, что обеспечивает только треть внутренней потребности страны. Даже самой распространенной и востребованной на отечественном рынке мягкой пшеницы третьего класса с содержанием клейковины на уровне 25% и более выращивается пока еще явно недостаточно. Зато доля менее качественной пшеницы четвертого класса, которая, в основном, и поступает на экспорт, достигает 40% общего товарного объема. В отдельные же годы до 80% всех отгруженных за рубеж партий зерна приходится именно на пшеницу четвертого и пятого классов, что, конечно, значительно снижает ее конкурентоспособность на мировом рынке [2].

Развитие отечественного продовольственного и, в частности, зернового экспорта, безусловно, должно находиться под постоянным контролем и поддержке государства. В совокупности с действием рыночных механизмов это обеспечит достижение наибольшей народнохозяйственной эффективности и сбалансированности между всеми отраслями АПК и, первую очередь, между растениеводством и животноводством. Органам

государственного регулирования аграрных рынков следует также активнее ориентировать отечественных производителей на то, чтобы экспорт сырья все более дополнялся экспортом продукции с высокой добавленной стоимостью: муки, продукции глубокой переработки зерна и, конечно, продуктов животноводства, производимых на основе и с использованием зерновых компонентов. Такой подход позволит не допускать наращивания внешних зерновых поставок в отрыве от интересов других отраслей аграрного производства и потребностей внутреннего рынка.

Сложным, в частности, остается пока еще положение с использованием зернофуража, поскольку фактическая кормоемкость отечественной животноводческой продукции в 1,5–2 раза превосходит уровень, достигнутый в большинстве экономически развитых стран. Для решения этой проблемы необходимо не только использовать все кормовое зерно в отраслях животноводства в переработанном виде, но и оптимизировать состав и структуру комбикормов, насыщая их до нормативных уровней премиксами, микроэлементами, витаминами, белками и другими ценными компонентами, позволяющими повысить продуктивность, сократить падеж скота, улучшить качество и конкурентоспособность продуктов животноводства как на внешнем, так и на внутреннем рынках.

Между тем, в структуре посевов и производстве фуражного зерна значительно снизилась за последние годы доля наиболее ценных зернобобовых культур, важнейшего источника кормового белка для скота и птицы и улучшателя почвенного плодородия. Так, если в 1990 г. посевная площадь под зернобобовыми составляла 3,5 млн га, то в 2016 г. всего лишь около 1,6 млн га. В тоже время валовые сборы экспортоориентированных зерновых культур непрерывно возрастали.

В ряде российских регионов, главным образом, южных припортовых, имеющих непосредственный выход к морским зерновым терминалам (Краснодарский край, Ростовская область), в условиях значительного и недостаточно контролируемого роста экспортных поставок зерна, возник технологический разрыв между развитием зернового хозяйства и основных отраслей животноводства, что привело к перекосам в функционировании всего аграрного рынка, препятствовало рациональному использованию биоклиматического потенциала, сохранению почвенного плодородия, было ориентировано в большей степени на получение сиюминутной выгоды, а не на реальные потребности аграрного производства.

Так, в 2011–2015 гг. более чем в трети российских регионов доля зернового клина занимала свыше 60% в структуре посевов сельскохозяйственных культур, существенно превышая, таким образом, рекомендуемые агротехнические нормы [2].

Назрела необходимость развивать аграрный сектор на основе формирования крупных специализированных зон по производству основных видов сельскохозяйственных культур, включая зерно, как это происходило целенаправленно и под контролем государства в дореформенный период. Во многих странах мира давно и успешно осуществляется этот процесс, причем государство не только способствует более рациональному размещению аграрного производства, но и активно регулирует его посредством различного рода законодательных, экономических и организационных мер на межнациональном, страновом и региональном уровнях.

Между тем, огромное климатическое разнообразие – одна из важнейших составляющих нашего аграрного потенциала, позволяющая России производить на своей территории большинство видов сельскохозяйственной продукции и надежно обеспечивать продовольственную безопасность страны.

Эффективная работа по совершенствованию размещения и специализации агропромышленного комплекса невозможна без развитой аграрной инфраструктуры и логистики. Одним из приоритетов Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков агропродовольственной продукции на 2013–2020 гг. является минимизация транспортных издержек и оптимизация других факторов, определяющих конкурентоспособность продукции сельского хозяйства и пищевой промышленности по регионам страны с созданием современных логистических центров.

Предполагается в этой связи, в частности, расширение действующих и строительство новых глубоководных зерновых терминалов в морских портах Азово-Черноморского, Балтийского и Тихоокеанского бассейнов. Это позволит увеличить экспортный потенциал зернового хозяйства, доведя его к 2030 г. предположительно до 40-50 млн тонн при безусловном выполнении всех агротехнических требований, а также обеспечении возрастающих потребностей внутреннего рынка и повышении качества производимой продукции.

В целом же зерно и в дальнейшем сохранит свои позиции важной статьи экспортных поставок продовольствия, играя значительную роль в общей системе международной торговли.

На современном этапе экономического развития весьма актуальной проблемой российского продовольственного экспорта можно считать высокую степень его вовлеченности в транснациональные торгово-технологические цепочки поставки и реализации продукции, ведущее место в которых принадлежит зарубежным фирмам и корпорациям. Отсутствие крупных отечественных трейдеров по многим важным видам продукции снижает общую эффективность экспортной деятельности в

агропродовольственной сфере, ставит ее в зависимость от интересов международного капитала. Государство призвано в данном случае более надежно обеспечить приоритет наших национальных производителей на международной арене и выход российских компаний на внешние рынки.

Другой не менее важной проблемой является достаточно узкий круг отечественных экспортеров. Слабо вовлечены в эту деятельность пока еще малые и средние формы сельскохозяйственных предприятий. Вероятно, следует идти в данном случае по пути создания специализированных экспортных кооперативов при самом активном участии в этом процессе соответствующих отраслевых союзов, в частности, зернового, мясного, молочного и других.

Хотя правила Всемирной торговой организации запрещают прямое государственное субсидирование экспорта, однако большинство стран широко используют косвенные формы его поддержки через разрешенные нормами ВТО меры так называемой «зеленой корзины», включающие, в частности, финансирование образовательных и научно-исследовательских программ по сельскому хозяйству, развитие его инфраструктуры, социальное обустройство сельской местности и целый ряд других подобных направлений. Кроме того, целесообразно более широко использовать различные внебюджетные источники поддержки экспортной деятельности, в том числе через отраслевые союзы производителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции и другие общественные организации. Это позволит более энергично и адресно привлекать сюда, наряду с государственными, также и частные инвестиции компаний и фирм, заинтересованных в освоении новых рынков сбыта своей продукции в зарубежных странах.

4.2. Восточная Азия – крупнейший потенциальный импортер российского продовольствия

Если попытаться выделить на географической карте наиболее бурно развивающийся регион мира, то им, безусловно, окажется Восточная Азия, включающая в себя, в частности, как многочисленные страны АСЕАН (Индонезию, Малайзию, Вьетнам, Лаос, Бруней, Кампучию, Мьянму, Сингапур, Таиланд, Филиппины), так и такие государства как Индию и Китай. При этом всех их объединяет характерная особенность: растущая численность и покупательная способность населения и возникающая при этом напряженность с его продовольственным обеспечением за счет собственных ограниченных природных ресурсов и возможностей. То есть, по мере своего экономического и социального развития, этот регион все более превращается в

крупнейшего мирового импортера сельскохозяйственной продукции и сырья. Его близость от российских восточных границ открывает, как уже отмечалось, широкие возможности для взаимовыгодного торгово-экономического сотрудничества в агропродовольственной сфере, а также сопряжения интеграционных процессов на Евразийском экономическом пространстве с аналогичными тенденциями в Восточной Азии и, в частности, с известным проектом «Экономический пояс Шелкового пути», инициируемым Китаем. Этому способствует уникальность территориального положения России в качестве связующего транспортного моста между Европой и Азией.

Позитивные тенденции в развитии российского аграрного сектора и его экспортного потенциала, достигнутые в последние годы, позволяют надеяться, что наша страна без ущерба для внутренних потребностей сумеет закрепиться в роли одного из важнейших поставщиков продовольственной продукции на международной арене [4,16].

По имеющимся оценкам, уже сейчас Китай ежегодно готов закупать по 3,5 млн тонн российской пшеницы, Япония – 5 млн тонн, Индонезия – 8,5 млн тонн. Однако, для того, чтобы хотя бы отчасти удовлетворить эти потребности, России надо производить в регионах Сибири и Дальнего Востока вместо современных 15 млн тонн зерна не менее 25 млн тонн. В этом случае появляется возможность как минимум 10–15 млн тонн отправлять за рубеж, в первую очередь, в страны Юго-Восточной Азии, расстояние до которых от нас значительно короче, чем от большинства других поставщиков продовольствия. Безусловно, такое расширение экспорта должно происходить постепенно, поскольку потребует существенных вложений по всей технологической цепочке в аграрное производство, логистику, инфраструктуру: только для модернизации элеваторов потребуется примерно 270 млрд рублей [9].

Однако, указанные инвестиции при грамотной организации дела способны эффективно окупиться на фоне бурно растущего спроса на продукты питания, который происходит в восточноазиатских странах в настоящее время.

Следует отметить, что мировое производство продовольствия также динамично растет, стремясь за возрастающим потребительским спросом. Только за последние годы валовой сбор зерна, например, увеличился с 2 до 2,5 млрд тонн, при этом доля России в общем зерновом производстве пока лишь 4%. Вместе с тем, если десять лет назад доля нашей страны в мировом зерновом экспорте не превышала 1%, то сейчас она достигает уже 9% [9].

В целом удельный вес России на мировом продовольственном рынке пока также не велик – около 2%, однако потенциал роста огромен, учитывая масштабы еще не освоенных и экстенсивно используемых сельскохозяйственных угодий, а также новые

возможности, открывающиеся для нашей страны в связи с глобальным потеплением климата на планете.

Так, несмотря на то, что на Россию приходится около 10% мировых посевных площадей и 40% всех черноземов, в настоящее время из них мелиорируется пока еще лишь 5% земель, в то время как в Германии – около 40%, в США – 45%. Это позволяет указанным странам только за счет роста продуктивности орошаемых земель почти вдвое увеличивать урожайность. Кроме того, основная часть российской пашни испытывает острый недостаток удобрений, и это при условии, что наша страна – сама крупнейший производитель и экспортер минеральных удобрений в мире с годовым объемом выпуска 20 млн тонн. Однако, из этого количества внутри страны сейчас используется только 2,6 млн тонн при минимальной потребности 10 млн тонн. На гектар пашни в России вносится пока лишь чуть более 40 кг действующего вещества удобрений, в то время как в Бразилии – 120 кг, США – 170 кг, Китае – 350 кг. Соответственно и урожайность зерновых в России даже в самые благоприятные годы в целом не более – 26 ц/га, в то время как в расширенном Европейском союзе – свыше 35 ц/га, КНР – 45 ц/га [9].

Основой российского аграрного экспорта было и остается зерно и продукты его переработки. В последние годы, как отмечалось, несколько усилилась фуражная направленность зернового экспорта, что в ряде случаев повысило его привлекательность и конкурентоспособность на зарубежных рынках. Это в определенной степени касается как наших традиционных импортеров из стран Ближнего Востока и Северной Африки (Египта, Ирана, Саудовской Аравии), так и новых потребителей в лице государств Восточной Азии (Китая, Индии), а также стран Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) – Индонезии, Малайзии, Вьетнама, Лаоса и других.

Указанная тенденция, по всей видимости, получит в перспективе дальнейшее развитие, в немалой степени способствуя освоению Россией новых рынков, где спрос на продукты питания животного происхождения растет опережающими темпами, вслед за быстрым ростом численности и доходов населения.

Вместе с тем, при росте экспортных поставок следует, конечно, учитывать необходимость безусловного обеспечения продовольственным и фуражным зерном, в первую очередь, наших собственных потребителей. В условиях замедления роста реальных доходов населения важно не допустить неоправданного увеличения цен на продукты питания на внутреннем рынке. Для этого у государства есть достаточно экономических инструментов, включая введение, при необходимости, временной экспортной пошлины на тот или иной вид продукции, а также осуществление зерновых интервенций.

Весьма важными направлениями дальнейшего развития зернового хозяйства в условиях его растущей экспортной ориентации, как уже ранее было сказано, следует также признать:

- повышение качества зерна за счет оптимизации размещения зернового производства на территории страны, выделения специализированных зон выращивания основных видов зерновых культур, существенного улучшения агротехники на основе роста уровня механизации, химизации, мелиорации, селекции и семеноводства, хранения и транспортировки зерновой продукции;
- научно обоснованное поэтапное расширение, наряду с экспортом зерна, также экспорта изделий из него с более высокой добавленной стоимостью (муки, крупы, готовых продовольственных товаров зерновой группы, включая кондитерские и хлебобулочные изделия), а также всех видов продукции животноводства, производимых с использованием зерновых кормов;
- освоение инновационных технологий глубокой переработки зерна с получением широкого спектра ценных химических веществ (полисахаридов, эфиров, витаминов, органических кислот и т.д.), активно применяемых в современной медицине, косметологии, пищевой индустрии и других отраслях народного хозяйства, а также широко востребованных на мировом рынке.

В целом же сбалансированный экспорт в современных условиях является для отечественных производителей важным стимулом дальнейшего развития производства, роста его эффективности, улучшения ассортимента и качества продукции.

При этом ожидаемое глобальное потепление климата, безусловно, повышает биоклиматический потенциал нашей страны, а, следовательно, и перспективные экспортные возможности российского сельского хозяйства, особенно из регионов Сибири и Дальнего Востока. Предполагается, в частности, что потепление может существенно отодвинуть северную границу эффективного земледелия, что дает для России значительные дополнительные территории пашни, которые постепенно могут быть освоены и включены в нормальный сельскохозяйственный оборот.

Рассмотрим некоторые из этих вопросов на примере взаимодействия и торгово-экономического сотрудничества с нашим крупнейшим восточным соседом и стратегическим партнером – Китаем.

4.3. Перспективы российско-китайского сотрудничества в продовольственной сфере

Стабильный экономический рост на уровне 6-8% и более, а также вступление страны в ВТО привели к тому, что за последние десять лет средний заработок китайских рабочих утроился и достиг 3,6 долларов в час. По уровню зарплат Китай уже обогнал крупнейшие государства Латинской Америки и приблизился к таким европейским странам как Португалия и Греция [7].

На этой основе активно формируется средний класс, который хочет жить по стандартам более развитых стран, что сказывается, в том числе, на структуре и качестве питания. Опережающими темпами растет, в частности, потребление мясомолочной продукции, экологически чистых продовольственных продуктов, товаров премиум класса и т.д.

Кроме того, за последние годы в Китае резко изменилась демографическая политика. Из-за стремительного старения рабочей силы в стране произошел отказ от известного тезиса «одна семья – один ребенок» и сейчас власти даже планируют поощрять семейные пары за рождение второго ребенка. Уже в 2015 г. и 2016 г. рождаемость в Китае оказалась рекордной за последние десятилетия (соответственно 17,8 и 18,7 млн новорожденных при средней многолетней на уровне 16 млн в предшествующий период), при чем эта тенденция, по всей видимости, получит в перспективе дальнейшее развитие [17].

Хотя Китай, как уже говорилось, сам считается одним из крупнейших мировых аграрных производителей (ежегодный валовой сбор всех видов зерна в КНР составляет, например, свыше 500 млн тонн, в Индии – 450 млн тонн, в США – 300 млн тонн), обеспечивать столь быстро растущие внутренние потребности в продовольствии в дальнейшем ему будет, вероятно, все труднее, учитывая ограниченность земельных и водных ресурсов, пригодных для сельского хозяйства, а также достигнутую высокую степень интенсивности их использования в настоящее время.

Правда, следует отметить, что в стране разработана и на протяжении ряда лет успешно действует специальная программа, согласно которой Китай активно скупает или берет в долгосрочную аренду сельскохозяйственные угодья в различных странах мира с целью производства на них продуктов питания для собственных нужд. Однако даже с ее помощью полностью решить продовольственную проблему в перспективе становится весьма сложной задачей.

В этих условиях Россия, как уже было отмечено, способна нарастить продовольственный экспорт в КНР, в том числе за счет существующего потенциала сельскохозяйственных угодий в восточных регионах страны, непосредственно прилегающих к китайской территории. Этому благоприятствует и льготный

экономический режим территорий опережающего развития, действующий в Дальневосточном федеральном округе (ДФО) и притягивающий сюда как зарубежных инвесторов из Китая, Японии, Южной Кореи, так и российских предпринимателей.

В 2016 г., в частности, к финансированию крупных сельскохозяйственных проектов подключился недавно созданный Российско-Китайский фонд агропромышленного развития на Дальнем Востоке с целью уже к 2020 г. развернуть здесь масштабное производство экологически чистой продукции – сои, кукурузы, мяса, молока, морепродуктов – как для внутреннего потребления, так и для экспорта в страны Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) и, прежде всего, в Китай. Обязательными условиями поддержки со стороны фонда являются использование производителями современных агротехнологий, неистощительное земледелие, а также привлечение преимущественно российской рабочей силы (доля иностранцев не должна превышать 20%). Планируется, что фонд будет выделять на финансирование проектов от 10% их стоимости, не меньшую сумму должны вложить сами инициаторы, остальные средства обеспечиваются кредитами банков, включая китайские, по ставке не более 6%. Для быстрого насыщения рынка готовой продукцией основной упор в животноводстве сделан на свиноводство. Согласно расчетам, производимая здесь свинина при поставках в Китай будет вполне конкурентоспособна с бразильской. Уже в настоящее время в агрофонде рассматриваются 27 крупных проектов с общим объемом финансирования более 190 млрд рублей [6].

В 2016 г. начато также строительство в Приморском крае первого в России китайского животноводческого кластера. Два китайских агрохолдинга готовы разводить здесь коров, а также возродить два заброшенных молочных завода. Расположение на Дальнем Востоке весьма выгодно для них с точки зрения рынков сбыта: мясомолочной продукции не хватает как в самом Китае, так и в восточных российских регионах. Если первые подобные проекты с участием китайских бизнесменов окажутся удачными, российский Дальний Восток может ожидать настоящий бум аграрных инвестиций, а претендентов на участие в совместных предприятиях окажется несравненно больше [36].

Важное значение в этой связи имеет также тот факт, что в 2016 г. о начале своей работы объявил Азиатский банк инфраструктурных инвестиций (АБИИ), учредителями которого выступили 57 стран, включая Россию. Для нашей страны это кредиты, прежде всего, на строительство железных и автодорог, объектов энергетики в Сибири и на Дальнем Востоке, модернизацию Транссиба и БАМа, развитие портовой инфраструктуры Северного морского пути и Тихоокеанского побережья. Все эти объекты жизненно необходимы как для внутреннего развития страны, так и для расширения

взаимовыгодного сотрудничества, в том числе и в продовольственной сфере, с нашими восточными соседями.

Следует заметить, что АБИИ был создан по инициативе Китая, а в пятерку стран с наибольшим объемом вложенных средств помимо КНР вошли Индия, Россия, Германия и Южная Корея. Уставный капитал банка составляет 100 млрд долл. и по своему влиянию в регионе он вполне будет сопоставим в перспективе со Всемирным банком и Азиатским банком развития [5].

Поставка российского продовольствия в Китай возможна как морским путем через незамерзающие дальневосточные порты, так и железнодорожным и автомобильным транспортом на участках совместной границы между двумя странами, а также через территорию наших партнеров по Евразийскому экономическому союзу (ЕАЭС) – Казахстана, Киргизии, Узбекистана в рамках активно формирующегося в настоящее время транспортного коридора «Западная Европа – Западный Китай».

При этом Россия вместе с партнерами по ЕАЭС уже предложила более 40 крупных совместных проектов, дополняющих основные транспортные коридоры Евразии и предполагающих софинансирование со стороны Китая с целью выстраивания здесь мощной транспортной инфраструктуры, позволяющей перенаправить сюда значительную часть торговых потоков, следующих сейчас между Западной Европой и Китаем по морю. Таким образом, будет обеспечено упомянутое ранее практическое сопряжение активно идущих процессов евразийской интеграции и грандиозного китайского проекта «Экономического пояса Шелкового пути».

Все возрастающую помощь отечественным производителям при выходе на внешние рынки начинает оказывать Российский экспортный центр (РЭЦ) и соответствующие отраслевые структуры. Под их началом происходит объединение в целостную систему всех мер экспортной поддержки: продвижения, кредитования и страхования, субсидирования, включения в приоритетные национальные проекты и т.д. Под эгиду РЭЦ предполагается передать в дальнейшем также ряд торговых представительств в наиболее значимых для экспорта странах. Это позволит соединить административную поддержку со стороны торгпредств с коммерческим содействием экспортерам со стороны торговых домов, создание и расширение которых предусмотрено, в том числе, в ряде государств Восточной Азии и, в частности, в Китае. Основная ставка при этом будет делаться на отечественных производителей из числа средних компаний, под которые формируется национальный зонтичный бренд «Сделано в России» по поставке качественной продукции для массового потребления. Наша страна позиционирует себя здесь как европейская держава с важными интересами в Азии.

Из российских продовольственных товаров, которые особенно популярны в Китае, можно отметить, прежде всего, мясо, мед, шоколад, мороженое, кондитерские изделия, в том числе на зерновой основе, а также минеральную воду, соки, вина, крепкий алкоголь.

В Китае существует устойчивый спрос на российские продукты питания, которые квалифицируются здесь как качественные, экологически чистые и в большинстве случаев менее дорогие, чем аналогичная продукция из других стран. И хотя пока основную часть продовольственного экспорта в Китай составляет мороженая рыба, наибольшие темпы прироста в последнее время показывают мучные кондитерские и хлебобулочные изделия.

По данным Федеральной таможенной службы, уже в 2016 г. основной прирост нашего общего экспорта в Китай был обеспечен именно за счет увеличения поставок отечественного продовольствия, которого было продано на 1,5 млрд долл., что на четверть больше, чем в 2015 г. [8,10].

Благоприятным поводом для расширения экспорта готовой продовольственной продукции послужило также то обстоятельство, что грузовые поезда, следующие из Китая в Европу, в обратном направлении шли, как правило, незагруженными. Это, естественно, снижало общую эффективность таких перевозок. Возникла идея заполнять их на российской территории продуктами питания, пользующимися особым спросом у китайского потребителя.

С этой целью Российский экспортный центр (РЭЦ) и «Российские железные дороги» совместно с китайской стороной подготовили соглашение по льготному тарифу для подобных перевозок и точкам консолидации, где товары разных производителей могли бы накапливаться для загрузки сразу целого поезда, следующего в Китай. В качестве возможных точек консолидации, в частности, были намечены Калужская область и Республика Татарстан.

Первые пробные поезда с продуктами питания по новому маршруту пошли в Китай в апреле 2017 года. Его основное преимущество – существенное сокращение сроков поставки грузов (по морю из Европы в Китай суда плывут больше месяца, а по железной дороге из Центральной России поезда доходят туда за 14 дней).

То, что железнодорожный транспорт в данном случае оказывается значительно быстрее морских перевозок, имеет принципиальное значение для транспортировки продуктов питания с весьма ограниченными сроками годности. Особенно важно, что экспортные поставки, благодаря созданию пунктов консолидации грузов, становятся доступными не только для крупных, но также многих средних и малых производителей. Это увеличивает общий экспортный потенциал и способствует созданию экономических условий для справедливой конкуренции при выходе на внешние рынки.

4.4. Рекомендации

На основании изложенного можно сделать следующие выводы и рекомендации.

1. За последние 15 лет сельское хозяйство в целом и его зерновой сектор в частности, проделали большой путь от стагнации к устойчивому развитию. Россия вошла в число стран–лидеров по зерновому экспорту, одновременно наращивая производство и поставки качественной животноводческой и иной сельскохозяйственной продукции. Подавляющая часть внутренних потребностей в продовольствии сейчас уже полностью обеспечивается собственным производством. Страна постепенно превращается из импортера в крупнейшего мирового экспортера продовольствия, что дает ей дополнительные доходы и мощные стимулы для развития производительных сил и обустройства социальной сферы села, улучшения условий жизни сельских жителей.

2. В условиях низких темпов роста внутреннего платежеспособного спроса продовольственный экспорт способен стать действенным активирующим фактором, своеобразным «локомотивом» развития всего агропромышленного комплекса и народного хозяйства за счет поддержания и роста доходов как самих сельских производителей, так и технологически связанных с ними предприятий других отраслей АПК. Грамотно и своевременно регулируя экспортные поставки агропродовольственной продукции, государство получает возможность обеспечивать их оптимальный уровень и структуру для достижения баланса интересов отечественных производителей и потребителей на внутреннем и внешнем рынках. Подобная экспортоориентированная стратегия широко применяется многими странами мира и позволяет даже в условиях неблагоприятной конъюнктуры сохранить потенциал развития и динамику продовольственного сектора с ориентацией его на достижение долгосрочных макроэкономических целей.

3. Освоение новых рынков сбыта является ключевой задачей отечественного продовольственного экспорта, ориентированной, главным образом, на страны и регионы с высоким потенциалом роста потребления и быстро растущим платежеспособным спросом. К ним, в первую очередь, следует отнести страны Восточной Азии, где темпы роста населения и экономического развития существенно опережают среднемировые и которые находятся, кроме того, в относительной близости от наших дальневосточных рубежей. Разумное, без ущерба внутренних потребностей, расширение продовольственного экспорта следует признать и важной гуманитарной миссией России на международной арене, способствующей успешной борьбе с голодом и недоеданием в наименее развитых государствах мира, а также странах, охваченных войнами и стихийными бедствиями.

4. Развитие отечественного продовольственного и, в частности, зернового экспорта, безусловно, должно находиться под постоянным контролем и поддержке государства. В совокупности с действием рыночных механизмов это обеспечит достижение наибольшей народнохозяйственной эффективности и сбалансированности между всеми отраслями АПК и, в первую очередь, между растениеводством и животноводством. Органам государственного регулирования аграрных рынков следует также активнее ориентировать отечественных производителей на то, чтобы экспорт сырья все более дополнялся экспортом продукции с высокой добавленной стоимостью: муки, продукции глубокой переработки зерна и, конечно, продуктов животноводства, производимых на основе и с использованием зерновых компонентов. Такой подход позволит не допускать наращивания внешних зерновых поставок в отрыве от интересов других отраслей аграрного производства и потребностей внутреннего рынка.

5. Назрела необходимость развивать аграрный сектор на основе формирования крупных специализированных зон по производству основных видов сельскохозяйственных культур, включая зерно, как это происходило целенаправленно и под контролем государства в дореформенный период. Во многих экономически развитых странах мира давно и успешно осуществляется этот процесс, причем государство не только способствует более рациональному размещению аграрного производства, но и активно регулирует его посредством различного рода законодательных, экономических и организационных мер на межнациональном, страновом и региональном уровнях.

6. На современном этапе экономического развития весьма актуальной проблемой российского продовольственного экспорта можно считать высокую степень его вовлеченности в транснациональные торгово-технологические цепочки поставки и реализации продукции, ведущее место в которых принадлежит зарубежным фирмам и корпорациям. Отсутствие крупных отечественных трейдеров по многим важным видам продукции снижает общую эффективность экспортной деятельности в агропродовольственной сфере, ставит ее в зависимость от интересов международного капитала. Государство призвано в данном случае более надежно обеспечить приоритет наших национальных производителей на международной арене и выход российских компаний на внешние рынки.

7. Другой, не менее важной проблемой является достаточно узкий круг отечественных экспортеров. Слабо вовлечены в эту деятельность пока еще малые и средние формы сельскохозяйственных предприятий. Вероятно, следует идти в данном случае по пути создания специализированных экспортных кооперативов при самом

активном участии в этом процессе соответствующих отраслевых союзов, в частности, зернового, мясного, молочного и других.

8. Хотя правила Всемирной торговой организации (ВТО) запрещают прямое государственное субсидирование экспорта, однако большинство стран широко использует косвенные формы его поддержки через разрешенные нормами ВТО меры так называемой «зеленой корзины», включающие, в частности, финансирование образовательных и научно-исследовательских программ по сельскому хозяйству, развитию его инфраструктуры, социальному обустройству сельской местности и целому ряду других направлений. Кроме того, целесообразно более широко использовать различные внебюджетные источники поддержки экспортной деятельности, в том числе через отраслевые союзы производителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции. Это позволит более энергично и адресно привлекать сюда, наряду с государственными, также и частные инвестиции компаний и фирм, заинтересованных в освоении новых рынков сбыта своей продукции в зарубежных странах.

9. Российским экспортерам продовольствия следует обратить пристальное внимание на страны Восточной Азии и, особенно, на Китай, где в последние годы наблюдается значительный рост платежеспособного спроса на продукты питания. Он связан с рядом причин, среди которых: существенное повышение доходов населения, сопровождающееся формированием многочисленного среднего класса; изменение государственной демографической политики (отказ от тезиса «одна семья – один ребенок», что ведет к значительному росту рождаемости в стране). Между тем, быстрорастущий спрос не может быть полностью удовлетворен внутренним производством в силу ограниченности пригодных для сельского хозяйства земельных и водных ресурсов, что все острее ставит проблему импорта продовольствия в возрастающих масштабах.

10. Близость данного региона от наших дальневосточных рубежей открывает широкие возможности для взаимовыгодного торгово-экономического сотрудничества в агропродовольственной сфере и более тесного сопряжения интеграционных процессов на Евразийском экономическом пространстве с аналогичными тенденциями в Восточной Азии, в частности, с известным проектом «Экономический пояс Шелкового пути», инициируемым Китаем. Этому будут способствовать уникальность территориального положения России в качестве связующего транспортного моста между Европой и Азией, а также позитивные тенденции в развитии российского аграрного сектора, которые достигнуты за последнее время.

11. Для увеличения экспортного потенциала необходимо значительно нарастить производство продовольствия, в первую очередь, в районах Сибири и Дальнего Востока, учитывая их непосредственную близость к Китаю и другим крупным потенциальным импортерам. Это, в свою очередь, требует существенных дополнительных вложений по всей технологической цепочке отраслей, включая сельское хозяйство, логистику, инфраструктуру, перерабатывающую промышленность. Для решения указанной задачи целесообразно в полной мере использовать преимущества, которые обеспечивает льготный экономический режим территорий опережающего развития, действующий в настоящее время в Дальневосточном федеральном округе (ДФО) и способствующий привлечению сюда как зарубежных, так и российских инвесторов и предпринимателей.

12. Следует расширять всестороннюю помощь отечественным производителям через Российский экспортный центр (РЭЦ) и другие структуры посредством поддержки в продвижении, кредитовании, страховании, субсидировании экспортной продукции, содействии в ее реализации через систему торговых представительств и торговых домов в крупнейших зарубежных странах, в том числе в Китайской народной республике (КНР) и ряде других государств Восточной Азии – потенциальных импортеров российского продовольствия. Основная ставка при этом должна делаться на отечественных производителей из числа средних компаний, под которых будет формироваться национальный зонтичный бренд «Сделано в России» по поставке качественной продукции для массового зарубежного потребителя. Из российских продовольственных товаров, которые популярны в Китае, можно отметить, прежде всего, мясо, мед, шоколад, мороженое, кондитерские изделия, в том числе на зерновой основе, а также минеральную воду, соки, вина, крепкий алкоголь. Особенно важно, чтобы экспортные поставки стали доступными не только для крупных, но также многих средних и мелких производителей. Это не только увеличивает общий экспортный потенциал, но и способствует созданию благоприятных условия для развития справедливой конкуренции за выход на внешние рынки.

Раздел 5. Развитие экспорта подсолнечного масла в России и ЕАЭС: основные тенденции, перспективы и оценки гравитационной модели

Цель этого раздела заключается в оценке основных тенденций, факторов и перспектив развития экспорта подсолнечного масла из России и ЕАЭС, в анализе ситуации, способствующей переходу от экспорта сырья к экспорту переработанной продукции. Результаты исследования показали, что основные направления развития российского экспорта подсолнечного масла, главным образом, могут быть связаны с увеличением поставок на динамично растущие, крупные рынки Китая и Индии. Санкции привели к увеличению экспорта подсолнечного масла в 2014 году до своего пикового значения, что позволило производителям аккумулировать выручку в твердой валюте, однако для внутреннего рынка эффект санкций имел отсроченный характер. Используя гравитационную модель, были оценены основные факторы развития российского экспорта. Результаты гравитационных моделей для России и для ЕАЭС показали, что санкции стимулировали рост экспорта подсолнечного масла. В отличие от общего языка, общая граница также поощряет развитие евразийского экспорта в третьи страны. Размер тарифа в стране-импортере сильно и негативно связан с экспортом, как из России, так и из ЕАЭС. Эффект региональной интеграции в ЕАЭС незначителен для развития экспорта подсолнечного масла, в то время как региональные интеграционные процессы в СНГ оказывают положительное влияние на экспорт. Результаты моделей показывают, что расстояние и обменный курс национальной валюты экспортера не оказывают существенного влияния на развитие экспорта подсолнечного масла.

Введение

Известно, что развитый экспорт стимулирует экономический рост. В связи с этим представляют интерес общеэкономические и специфические для отрасли факторы, способствующие развитию экспорта продукции данного вида.

Особый интерес представляют вопросы развития экспорта переработанной продукции, которая в отличие от экспорта сырья, способствует формированию дополнительной добавочной стоимости; и, как следствие, увеличению доходов бюджета; созданию новых рабочих мест; привлечению новых технологий; повышению качества продукции и снижению цены.

Самым распространенным в России видом растительного масла является подсолнечное масло, которая является одним из основных экспортных агропродовольственных товаров, поставляемых страной на мировой рынок.

Ведущим фактором динамичного развития российского рынка подсолнечного масла является острая конкуренция на внутреннем рынке между крупными компаниями, вход на который для крупных инвесторов представляет интерес в связи с высоким внешним спросом, что позволяет им сохранять высокую рентабельность в условиях относительного дефицита сырья и ценовых ограничений со стороны крупных торговых структур.

Россия, вместе с Украиной, образует тандем крупнейших экспортеров, на который в настоящее время приходится более половины мирового экспорта подсолнечного масла. В соответствии с прогнозом ОЭСР-ФАО на период 2016-2025 гг (OECD FAO, 2016), в котором оцениваются перспективы развития национальных, региональных и мировых товарных рынков продукции АПК для 41 страны и 12 регионов мира, производство масличных (за исключением сои) в ближайшее десятилетие увеличится, хотя темпы роста и будут отставать от предшествующего десятилетия примерно в три раза (1,2% против 3,6%).

Основными потребителями растительного масла в мире являются Индия и Китай, которые одновременно являются и основными импортерами подсолнечного масла. Следовательно, растущие рынки Индии и Китая можно рассматривать, как потенциальные рынки сбыта для российской продукции.

Таким образом, вопросы развития экспорта переработанной продукции, включая экспорт подсолнечного масла, являются чрезвычайно актуальными для развития отечественных рынков продовольствия.

Представляют интерес вопросы развития общего рынка подсолнечного масла в рамках основного действующего формата региональной интеграции, а именно Евразийского Экономического Союза (ЕАЭС) в составе Армении, Беларуси, России, Казахстана и Киргизии.

Санкции, введенные в 2014 году ведущими западными странами против России в связи с присоединением Крыма и кризисом в Восточной Украине, продолжают оказывать большое влияние на российскую экономику. Представляет интерес оценка влияния санкций (или ограничений на доступ к более «дешевым» зарубежным кредитам) на развитие экспорта подсолнечного масла, поскольку в отраслях отечественного сельхозмашиностроения, продукция которого используется в производстве подсолнечного масла, длительные производственные циклы предполагают существенную зависимость

оборотного капитала от банковского кредита, доля которого в этих отраслях достигает 80% ([12], с. 198).

Вопросы стимулирования экспорта переработанной продукции находятся в ведении органов государственного управления, которым следует своевременно учитывать тенденции, складывающиеся во внешней торговле страны. В соответствии с этим требуется корректировать вектор развития преимущественно в направлении роста экспорта продукции с более высокой добавленной стоимостью.

Представленная работа имеет следующую структуру. Во втором разделе дан анализ текущего состояния мирового рынка подсолнечного масла. Основные вопросы, связанные с функционированием российского рынка подсолнечного масла рассмотрены в третьем разделе. В четвертом - проанализированы основные тенденции экспорта подсолнечного масла и перспективные направления его развития. В пятом разделе представлена гравитационная модель торговли, в шестом – анализ результатов моделирования. Наконец, основные выводы содержатся в седьмом разделе.

5.1. Мировой рынок подсолнечного масла

Динамичный рост населения и доходов в развивающихся странах стимулирует рост спроса на растительное масло. Наибольшая доля мирового экспорта приходится на четыре основных вида масла: пальмовое, соевое, подсолнечное и рапсовое – 62% от стоимости экспорта по товарной группе «Жиры и масла животного и растительного происхождения» (код 15 ТН ВЭД ТС) (2015 г.).

Объемы мирового экспорта растительных масел (см. табл.1), главным образом, связаны с их ценовыми характеристиками. Самая низкая цена – на пальмовое масло – 616 долл/т. (2015 г.), на соевое масло – 730 долл/т., на подсолнечное масло – 897 долл/т., и на рапсовое масло – 987 долл/т.

Таблица 5.1

Мировой экспорт растительных масел в 2001-2015 гг, тыс. тонн

ТН ВЭД ТС	Наименование	2001	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2014/2005
1507	Соевое масло	8811	10358	10910	10268	9681	10262	10254	12727	1,0
1511	Пальмовое масло	н/д	23930	н/д	37351	41707	44290	43399	47519	1,8
1512	Подсолнечное масло	3290	4150	6558	9792	10475	8757	10394	9537	2,5
1514	Рапсовое масло	2759	3236	6069	6259	6520	7122	7099	н/д	2,2

Источник: International Trade Centre

Наиболее крупными мировыми экспортерами подсолнечного масла являются Украина, Россия, Аргентина и страны ЕС (Нидерланды, Болгария, Венгрия, Франция, Румыния). Из данных таблицы 5.2 можно видеть, что ведущие позиции в экспорте подсолнечного масла обеспечиваются наиболее низкими экспортными ценами.

Мировой масложировой рынок довольно сильно монополизирован. Значительная доля торговли растительными маслами и жирами представлена двумя-тремя десятками крупных компаний из США, Западной Европы и Японии, которым принадлежат филиалы, преимущественно в развивающихся странах. На мировом рынке подсолнечного масла доминируют четыре компании: Cargill, Bunge, Archer Daniels, Midland Company, Louis Dreyfus Commodities.

Таблица 5.2

Экспортные цены на продукцию товарной группы «Сырое подсолнечное или сафлоровое масло» (код ТН ВЭД ТС 151211), долл./тонну

Страна	2013	2014	2015	Экспорт в 2015 г., тыс. тонн
Мир	1168	857	810	6551,0
Украина	1011	810	758	3684,7
Россия	1010	820	774	1025,0
Аргентина	1134	983	883	397,9
Нидерланды	1328	1128	1025	247,5
Болгария	1033	681	838	219,1
Венгрия	1145	914	846	197,0
Франция	1348	1134	1092	168,1
Румыния	1052	892	818	162,3

Источник: International Trade Centre

Основные экспортеры подсолнечного масла в целях защиты внутреннего производителя устанавливают экспортные пошлины на маслосемена. Так, в Украине размер экспортной пошлины на семена подсолнечника составляет 13%, в Аргентине – 30% (Шереужев, 2014). В соответствии с обязательствами перед ВТО в России действует пошлина на вывоз семян подсолнечника в размере 9,88% и не менее 14,81 евро/тонну.

5.2. Российский рынок подсолнечного масла

Производство. Подсолнечное масло является основным видом растительного масла для домашнего потребления в России. По данным Росстата, потребление на душу

населения подсолнечного масла в РФ стабильно растет и составляет примерно 10-12 кг в год, в то время как в странах Европы и США среднедушевое потребление растительных масел колеблется от 23-29 кг в год и продолжает расти.

В перечне культур, утвержденном Приказом Минсельхоза РФ № 46 от 11 февраля 2015г., по которым предоставляются субсидии из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ на возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на приобретение элитных семян, предусматриваются субсидии на подсолнечник масличного типа в размере 30 тыс. руб./т. (530 долл./т.).

Семена подсолнечника, исходное сырье для производства подсолнечного масла, производят сельскохозяйственные предприятия более чем в 20 регионах Российской Федерации. Региональными лидерами по производству семян подсолнечника в России являются Ростовская (11,7% - 2016 г.) и Саратовская (11,1%) области, Краснодарский край (10,0%), Воронежская (8,4%), Волгоградская (7,6%), Самарская (6,4%), Оренбургская (6,2%) и Тамбовская (5,2%) области.

С 2014 года в России наблюдается рост производства семян подсолнечника (см. рис.5.1). По итогам 2016 года производство семян подсолнечника составило 10,7 млн. т, превысив данный показатель прошлого года на 15,2%.

На рынок семян подсолнечника на региональном уровне оказывают монопольное влияние местные перерабатывающие предприятия и оптовые посредники.

В 1999 - 2001 годах государством был предпринят комплекс мер таможенного регулирования по ограничению экспорта семян подсолнечника и импорта растительных масел, что создало беспрецедентно благоприятные условия развития маслодобывающих предприятий, которые, однако, не способствовало повышению эффективности в сфере производства сырья, на что указывает сохраняющаяся на низком уровне урожайность семян подсолнечника.

Вместе с тем, в результате принятых мер вывоз маслосемян за пределы страны к 2015 г. снизился до 60 тыс. тонн, и Россия превратилась в одного из крупнейших поставщиков подсолнечного масла на мировом рынке.

Места основного производства семян подсолнечника и зоны размещения крупнейших маслодобывающих компаний, как правило, совпадают.

Наиболее крупным не только в России, но и в Европе производителем растительного масла является компания «Юг Руси», мощности которого позволяют перерабатывать 12% от валового сбора семян подсолнечника в РФ.

К числу крупнейших компаний на рынке подсолнечного масла также относятся «ЭФКО», «Солнечные Продукты», «Астон», Bunge Ltd, Cargill и другие.

Производство подсолнечного масла зависит от сбора урожая семян подсолнечника и также имеет положительную тенденцию роста (см. рис.5.1). Следует заметить, что снижение производства подсолнечника в 2014 году сопровождалось увеличением производства подсолнечного масла, что объясняется влиянием санкций – имеющиеся запасы сырья направлялись на переработку и, затем, подсолнечное масло поступало на экспорт для аккумуляции средств в твердой валюте. Именно в 2014 году экспорт подсолнечного масла достиг своего пика (см. рис.5.6). Вместе с тем, на внутренний рынок эффект санкций имел отсроченное влияние – в 2014 году средние потребительские цены остались на прежнем уровне и только в 2015 году они выросли сразу на 37,8%.

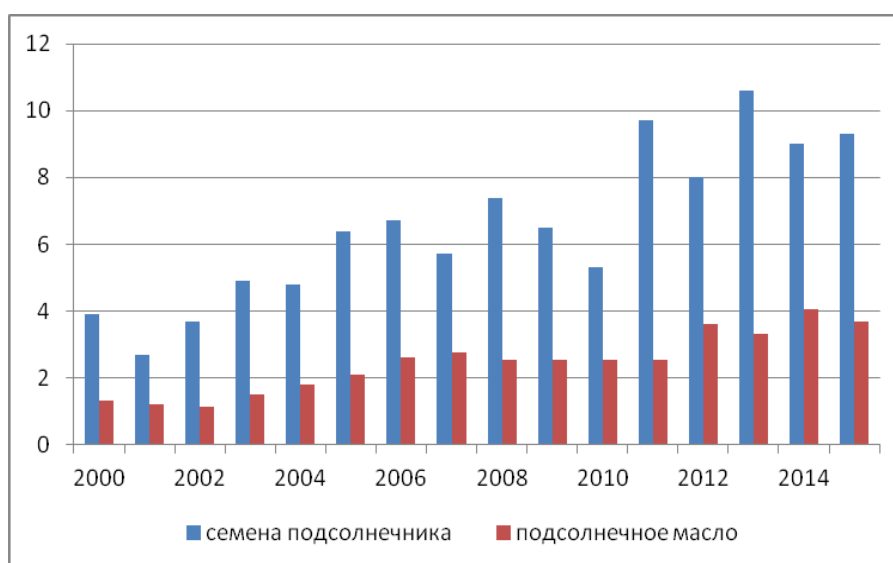


Рисунок 5.1 Производство семян подсолнечника и подсолнечного масла в России в 2000-2015 гг., млн.тонн

Источник: Росстат

Перманентная проблема дефицита сырья для переработчиков за последнее время могла дополнительно осложниться снижением экспортных пошлин на вывоз семян подсолнечника, предпринятым в связи с обязательствами страны перед ВТО. Однако резкий рост курса евро вследствие введения санкций понизил стимулы производителей экспортировать продукцию на внешние рынки, и в большей степени способствовал сдаче семян подсолнечника на переработку на местах производства.

Российский рынок подсолнечного масла характеризуется высокой ценовой конкуренцией перерабатывающих предприятий между собой, следствием которой являются довольно высокие цены производителей сырья и относительно низкие цены конечной продукции. Несмотря на это, производство и экспорт подсолнечного масла остаются рентабельными за счет укрепления курса доллара.

Строительство новых маслоэкстракционных заводов (МЭЗ) и, как следствие, ввод новых мощностей были продиктованы, во-первых, высокой прибыльностью операций с масличными, поскольку во многих случаях вся цепочка взаимосвязанных производств от выращивания подсолнечника (или его закупки у производителей) до хранения, переработки и реализации масла на внутреннем и внешних рынках зачастую сосредоточена в самом предприятии. Во-вторых, сектор по-прежнему остаётся привлекательным для инвесторов благодаря высокому внешнему спросу на подсолнечное масло⁴⁰.

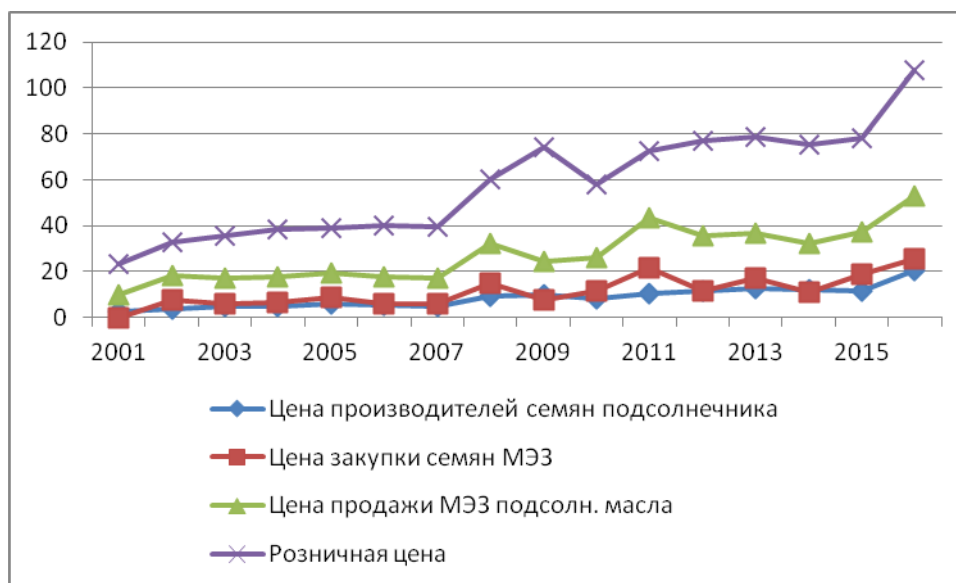


Рисунок 5.2 Средние цены на каждом этапе продвижения продукции «от поля до прилавка», тыс. руб./тонну

Источник: Росстат

Цены. Между ценой сельхозпроизводителей на семена подсолнечника и ценой закупки семян перерабатывающими предприятиями имеется разница, которая за период 2011-2015 гг в среднем составила 3,9 тыс.руб/тонну или 23,4% от средней закупочной цены МЭЗ за тот же период (см. рис.5.2). Это могли быть как расходы посредников, транспортные расходы, так и любые другие виды транзакционных издержек или же их совокупность.

Следует заметить, что цена МЭЗ зависит исключительно от цены закупки сырья, исключая влияние любых внешнеэкономических факторов.

Розничная цена, как правило, в два раза превосходит цену продажи производителем подсолнечного масла – это «грубое правило» по –видимому позволяет розничные сети

⁴⁰ <http://agro2b.ru/ru/analytics/2404.html>

застраховать себя от множества рисков, прежде всего связанных с несовершенствами российской рыночной экономики.

Маслоэкстракционные заводы реализуют на территории России продукцию, преимущественно, в бутилированном виде, на экспорт идет, в основном, масло на розлив.

Основные проблемы развития российского рынка подсолнечного масла

1. *Дефицит сырьевой базы.* Несмотря на высокую рентабельность подсолнечника, значительно увеличить его посевы для многих хозяйств не представляется возможным. Во многом основные ограничения связаны с севооборотом - подсолнечник истощает почву, поэтому ему отводится относительно небольшая доля посевных площадей. Следовательно, наращивать объемы производства можно только за счет повышения урожайности.

Дефицит сырья способствует формированию высоких цен реализации подсолнечника производителями, и косвенно может оказывать влияние на снижение качества сырья.

2. *Низкие закупочные цены масла торговыми сетями.* Переработчики сталкиваются с проблемой низких закупочных цен на масло на конкурсных условиях со стороны торговых сетей. Закупочная цена доступна только крупным предприятиям, которые могут компенсировать низкие доходы за счет экспорта масла на разлив.

3. *Рост курса доллара/евро в связи с введением санкций.* Для рынка подсолнечника, как и для зернового рынка, была характерна ситуация, когда производители старались сохранить свои средства «в товаре», реализуя продукцию в крайних случаях в преддверии посевных работ. Рост курса доллара позволил экспортерам, закупающим масло наливом, повысить закупочные цены и, соответственно, получаемую прибыль. Ослабление рубля активизировало экспортеров на российском рынке и способствовало росту цен на подсолнечное масло и, как следствие, на подсолнечник.

5.3. Российский экспорт подсолнечного масла и перспективы его развития

В целях ограничения вывоза сырья и стимулирования развития внутреннего производства и экспорта подсолнечного масла в 2001 году была введена экспортная пошлина на вывоз семян подсолнечника в размере 20%, но не ниже 30–35 евро.

Таблица 5.3

Экспортная пошлина на вывоз семян подсолнечника из России в 2001 -2015 гг.

Год применения экспортной пошлины	Ставка пошлины, %	Минимальная величина ставки
2001 г. – август 2013 г.	20,0	30 евро за 1 тонну
Сентябрь 2013 г. – август 2014 г.	16,62	24,94 евро за 1 тонну
Сентябрь 2014 г. – август 2015 г.	13,24	19,88 евро за 1 тонну
С сентября 2015 г.	9,88	14,81 евро за 1 тонну

Источник: Российский рынок масличных: тоги с/х года, рекордный рост цен на подсолнечник. Agro 2b. <http://agro2b.ru/ru/analytics/2404.html>

Принятая мера позволила сократить вывоз сырья (см. рис.3). В соответствии с обязательствами перед ВТО экспортная пошлина должна быть снижена до 6,5%, но не менее 9,75 евро за тонну.

Уровень тарифной защиты рынка растительного масла находится в пределах от 0 до 15%, в том числе на подсолнечное масло импортная пошлина составляет 15%. Следует отметить, что тарифная защита на сырье (семена масличных культур) практически отсутствует и составляет от 0 до 5%.

Практически весь российский импорт семян подсолнечника связан с закупкой высококачественного посевного материала из США, Турции, Испании, Франции и др. стран.

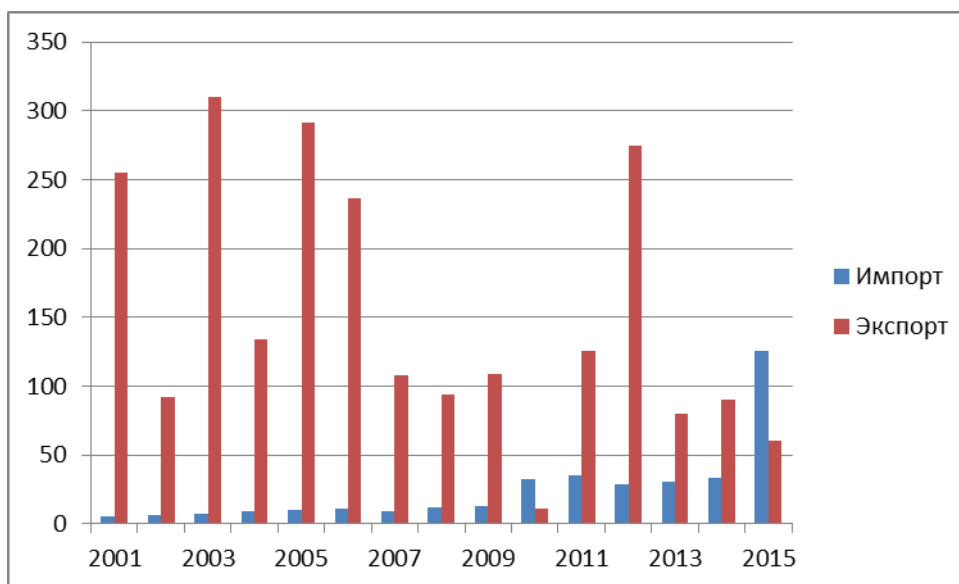


Рисунок 5.3 Внешняя торговля России семенами подсолнечника дроблеными и недроблеными (код ТН ВЭД ТС 120600), тыс. тонн

Источник: International Trade Centre

В период с 2001 по 2015 гг доля товарной группы «Животные и растительные жиры и масла» (код 15 ТН ВЭД ТС) выросла с 4,2% до 11,6% в структуре агропродовольственного экспорта, что характеризует растущий спрос мирового рынка на российскую продукцию этой товарной группы. Внутри товарной группы подгруппа 15121 «Масло подсолнечника и его фракции» занимает 63,5% (2015 г.).

Цены отечественных товаропроизводителей являются исходным пунктом для формирования экспортных цен на подсолнечное масло (см. рис.5.4).

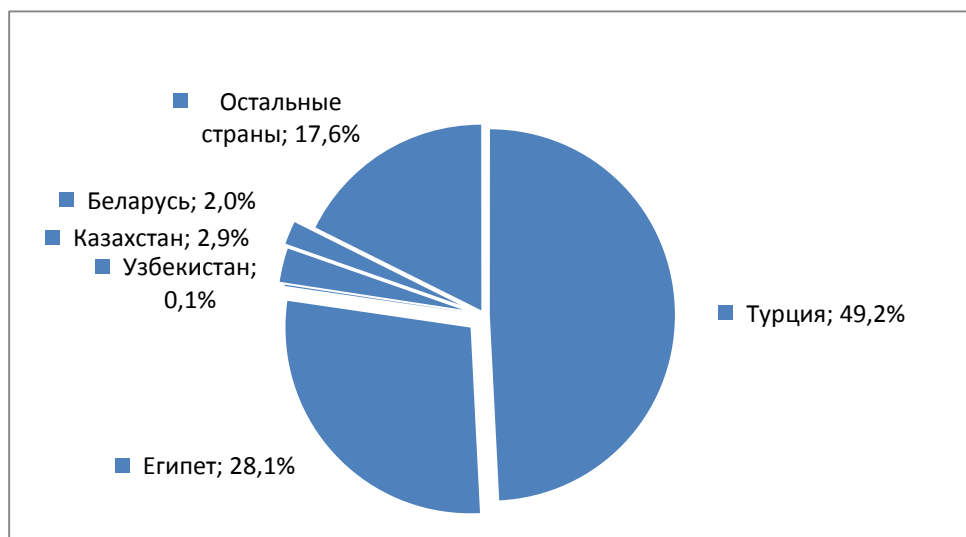


Рисунок5.4 Цены российских производителей и экспорта подсолнечного масла (код ТН ВЭД ТС 151211), долл/тонну

Источники: Росстат, International Trade Centre

В начале 2000-х гг. Россия экспортировала подсолнечное масло преимущественно в соседний Казахстан, в последующие годы на лидирующие позиции ведущих импортеров также выходили Италия и Алжир, наконец, за последнее время главным импортером стала Турция. Исторически сформировался основной пул потребителей российского подсолнечного масла: Турция, Египет, Узбекистан, Казахстан, Беларусь. Доля этих стран в 2001 году составляла 93,8%, затем, к 2008 году она снизилась до минимального значения 29,7% и к 2015 году вновь выросла до 76,7% (см. рис.5.5).

В настоящее время Россия практически не импортирует подсолнечное масло.



**Рисунок 5.5 Структура экспорта подсолнечного масла России по странам
(код 151211 ТН ВЭД ТС), 2015 г.**

Источник: International Trade Centre

5.4. Перспективные направления развития экспорта российского подсолнечного масла

ЕАЭС. В Таможенный Союз (ТС) – интеграционное образование в рамках ЕурАзЭС, основанное в 2010 году, вошли Беларусь, Казахстан и Россия. С 2012 года на территории стран ТС стало действовать Единое Экономическое Пространство (ЕЭП), в рамках которого предусматривалось также свободное движение капиталов, услуг и рабочей силы.

В 2015 году ЕЭП трансформировалось в Евразийский Экономический Союз (ЕАЭС), функции которого были дополнены осуществлением согласованной политики в отраслях экономики, а состав пополнился новыми членами - Арменией и Киргизией.

Экспортерами подсолнечного масла среди стран ЕАЭС являются Россия и Казахстан.

Если до 2004 года на долю потенциальных в то время участников ЕАЭС приходилось 10-30% российского экспорта (см. рис.5.6), то в последующие годы эта доля упала практически до 0% (2010-2011 гг). Затем, уже в рамках ТС эта доля выросла до 5%.

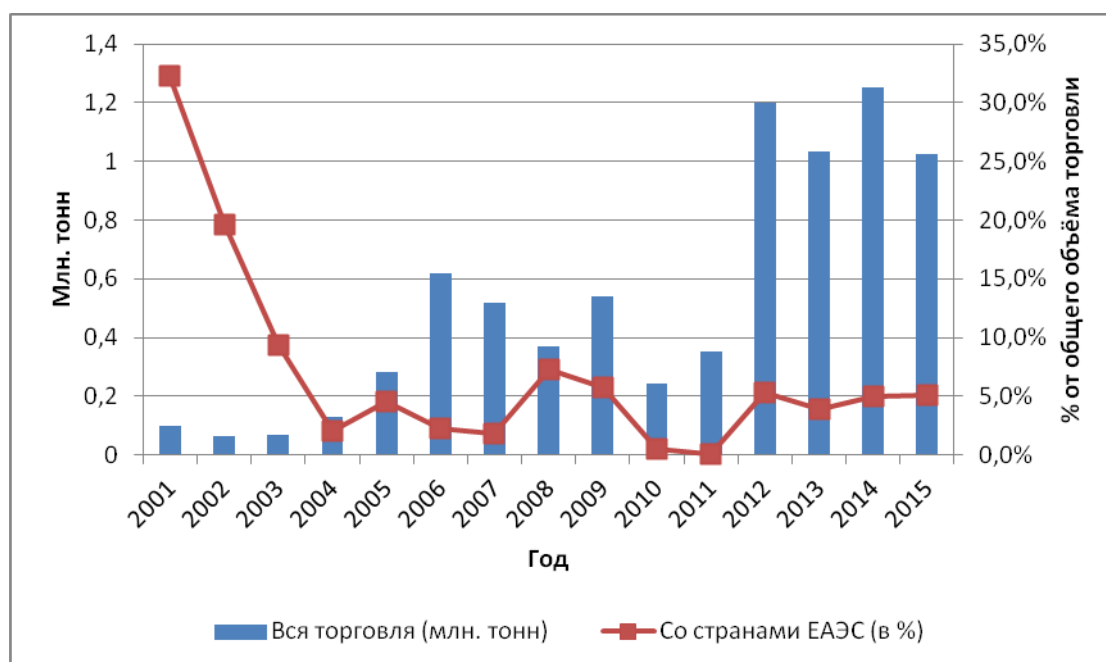


Рисунок 5.6 Российский экспорт подсолнечного масла (код 151211) и доля стран ЕАЭС

Источник: International Trade Centre

Если рассматривать двустороннюю торговлю подсолнечным маслом между странами ЕАЭС, то основные объемы приходятся на поставки российской продукции в Казахстан (см. табл.4). По этому направлению торговли доля России в импорте Казахстана занимает практически все 100%. Поэтому все перспективы развития торговли можно связывать, прежде всего, с этими двумя странами, хотя, следует заметить, что потенциал развития экспорта в рамках ЕАЭС ограничен.

Таблица 5.4

Торговля подсолнечным маслом (код 151211 ТН ВЭД ТС) в ЕАЭС в 2001-2015 гг. (тыс. тонн)

Страна-экспортёр	Год					
	2001	2005	2010	2013	2014	2015
Россия						
Армения	0	0,1	1,1	0,2	0,3	0,3
Белоруссия	0	0	0	9,9	25,2	8,3
Казахстан	31,3	12,8	0	30,4	36,9	43,5
Киргизия	0,2	0	0,1	0	0	0,4
Казахстан						
Армения	0	0	0	0	0	0

Белоруссия	0	0	0	0	0	0
Киргизия	2,2	0,2	1,9	0,4	1,8	1,0
Россия	0	0	0	0,2	0,2	0,2

Источник: International Trade Centre

Китай и Индия. В качестве потенциально ёмких рынков для сбыта российской продукции можно рассматривать внутренние рынки Китая и Индии. Если в Индии, с 2001 по 2015 годы спрос на подсолнечное масло увеличился в 5,6 раза, то в Китае он вырос в 973,0 раза. Динамика роста импорта подсолнечного масла при этом во много превзошла темпы роста импорта любого другого вида растительного масла. Причем к 2015 году натуральные объемы импорта подсолнечного масла практически сравнялись с импортом соевого масла. Все это свидетельствует о большом потенциале роста китайского рынка подсолнечного масла и о хороших перспективах российских производителей по наращиванию объемов экспорта в эту страну. Поставки из России в Китай за последние пять лет выросли с 0 до более чем 150 тыс. тонн. Основными конкурентами России на китайском рынке являются Украина и Аргентина.

Таблица 5.5

Импорт продуктов товарной группы «Жиры и масла животного и растительного происхождения» (код 15 ТН ВЭД ТС) в Китай, тыс. тонн

Подгруппы	Год						2015/ 2001
	2001	2005	2010	2013	2014	2015	
Соевое масло (1507)	69,9	1694,3	1340,7	1157,6	1135,5	817,9	11,7
Пальмовое масло (1511)	1517,4	4330,1	5695,9	5978,5	5323,7	5909,6	3,9
Подсолнечное масло (1512)	0,7	1,4	136,9	436,0	455,0	651,0	973,0
Распсовое масло (1514)	49,4	177,6	985,3	1526,8	809,9	815,0	16,5
Прочие продукты из группы 15	965,1	828,6	2003,0	2252,6	2399,9	2480,1	2,6
ИТОГО	2602,4	7032,0	10161,9	11351,5	10123,9	10673,5	4,1

Источник: International Trade Centre

Для всех трех стран на китайском рынке действуют одинаковые режимы защиты – импортная пошлина 9%.

Важный аргумент, который можно рассматривать в пользу потенциальных экспортеров подсолнечного масла в Китай – это сокращение посевных площадей под масличными культурами и, как следствие, ограничение их производства в связи с преимущественной поддержкой производства зерновых культур [28].

Таблица 5.6

Импорт продуктов товарной группы «Жиры и масла животного и растительного происхождения» (код 15 ТН ВЭД ТС) в Индию, тыс. тонн

Подгруппы	Год						2015/ 2001
	2001	2005	2010	2013	2014	2015	
Соевое масло (1507)	1296,6	1509,9	1251,2	1107,9	2106,2	3509,1	2,7
Пальмовое масло (1511)	2984,4	3037,2	5436,2	8389,7	7932,5	9536,2	3,2
Подсолнечное масло (1512)	272,0	18,8	599,1	1085,6	1641,3	1511,5	5,6
Распсовое масло (1514)	41,4	0,1	10,0	39,1	252,3	331,1	8,0
Прочие продукты из группы 15	299,1	437,0	222,8	376,9	278,4	245,0	0,8
ИТОГО	4893,4	5003,0	7519,3	10999,1	12210,7	15133,0	3,1

Источник: International Trade Centre

Почти весь индийский импорт приходится на Украину (98,5%). Аргентина и Россия – являются соответственно вторым и третьим по значимости экспортерами. В отношении всех этих стран действует нулевая импортная пошлина.

Объемы импорта подсолнечного масла в Индию более чем в два раза превосходят импорт в Китай. Кроме того, в отличие от Китая наибольший прирост импорта среди растительных масел показывает рапсовое масло.

5.5 Гравитационная модель

В соответствии с гравитационной моделью, торговля между двумя странами находится в положительной зависимости от экономического размера торговых партнеров и в отрицательной зависимости от расстояния между ними. Тинберген [38] и Пойхонен [36] были первыми исследователями, которые применили гравитационное уравнение для анализа международной торговли.

Среди прочих факторов, влияющих на двустороннюю торговлю, следует отметить общие границы, историю, язык или принадлежность к региональным торговым соглашениям, а также импортные тарифы в странах-партнерах.

Первое теоретическое обоснование модели было предпринято Андерсоном [19], который попытался получить уравнение гравитации, используя предположение о постоянной эластичности замещения продуктов, дифференцированных по стране производства. Подход Бергстранда [24,25] к обоснованию гравитационного уравнения был основан на модели монополистической конкуренции. Дирдорфф [30] также использовал функцию с постоянной эластичностью замещения (CES - Constant Elasticity of Substitution) и модель Хекшера-Олина для обоснования гравитационной модели.

Дальнейшее развитие гравитационный подход получил в работе Андерсона и ван Винкупа [20], в которой была обоснована зависимость товарооборота между двумя странами от торговых издержек каждого из партнеров не только по отношению друг к другу, но и по отношению к третьим странам, что получило название "многостороннего сопротивления" (МС). Т.е., МС определяет пары торговых партнеров в многостороннем контексте.

В настоящее время торговые издержки, которые обычно связываются с расстоянием, дополняются географическими и политическими переменными.

Имеется дефицит работ, посвященных торговле растительными маслами с использованием гравитационных моделей. Среди очень немногих отметим работу Ванга [40], в которой анализируются факторы, влияющие на торговлю четырех видов растительного масла. На основе набора панельных данных, включающего данные по 80 странам за 2000- 2013 гг., в частности, было установлено, что ВВП импортера играет ведущую роль в увеличении торговли четырьмя видами растительного масла и отсутствует влияние обменного курса на экспорт.

Гравитационное уравнение экспорта имеет следующую форму:

$$X_{ijt} = \exp(\beta_0 + \beta_1 \ln dist_{ij} + \beta_2 \ln exc_{ijt} + \beta_3 \ln(1 + tariff_{ijt}) + \beta_4 contig_{ij} + \beta_5 comlang_{ij} + \beta_6 CIS_{ijt} + \beta_7 EEU_{ijt} + \beta_8 sanctions_t + \pi_{it} + \chi_{jt}) + u_{ijt} \quad (5.1)$$

где X_{ijt} стоимостные данные об объемах экспорта из страны i в страну j в период t , источник: International Trade Centre, *Trade Statistics* (торговые данные собраны на уровне агрегирования HS6).

$dist_{ij}$ - расстояние между столицами стран - партнеров, взятое из базы данных СЕРП.

exc_{ijt} - единиц валюты экспортера за доллар США, источник: World Bank, *Data*.

$tariff_{ijt}$ - импортный тариф на ввоз подсолнечного масла в стране – импортере, источник: World Trade Organization.

$contig_{ij}$ - бинарная переменная, равная 1, если торговые партнеры имеют общую границу, источник: СЕРП.

$comlang_{ij}$ - бинарная переменная, которая равна 1, если население торговых партнеров разговаривает на одном языке, источник: СЕРП⁴¹.

⁴¹ Для России и Украины, в отличие от источника СЕРП значение этой переменной принимается равным 1, что в большей степени соответствует действительности.

CIS_{ijt} - бинарная переменная, равная 1, если страны-партнеры в момент времени t были членами Содружества Независимых Государств, источник: СНГ, *Статкомитет*⁴².

EEU_{ijt} - бинарная переменная, равная 1, если торговые партнеры в момент времени t являлись членами Таможенного союза (с 1 января 2010 года), Единого экономического пространства (с 1 января 2012 года), Евразийского экономического союза (29 мая 2014 года), источник: *ЕАЭС*.

$sanctions_t$ - бинарная переменная, которая равна 1, если наблюдение, которое относится к России, одновременно относится к году действия санкций (2014 – 2015 гг).

π_{it} and χ_{jt} - изменяющиеся во времени фиксированные эффекты (соответственно экспортера и импортера);

u_{ijt} - нормально распределенная составляющая ошибки, отражающая любое случайное влияние.

Коэффициент при переменной “расстояние”, как ожидается, должен иметь отрицательный знак, причем чем больше расстояние, тем меньшим будет объем торговли.

Более высокие тарифы, как правило, защищают неэффективное внутреннее производство, следовательно, есть основание полагать наличие отрицательного знака у коэффициента переменной тариф.

Поскольку наша модель исследует динамику экспорта подсолнечного масла России и ЕАЭС, следует ожидать, что ослабление валютного курса национальной валюты страны-экспортера по отношению к доллару будет положительно связано с экспортом из этой страны или Союза.

Общая граница и общий язык также должны быть положительно связаны с торговыми потоками из России или другого экспортера из ЕАЭС.

Положительный знак коэффициента следует ожидать как у переменных СНГ, так и ЕАЭС в связи с тем, что зона свободной торговли⁴³ (страны СНГ в 2011 году подписали многосторонне соглашение, до этого в течение 20 лет действовали двусторонние соглашения) в СНГ и Таможенный союз в ЕАЭС должны стимулировать развитие взаимной торговли за счет устранения внутренних барьеров.

⁴² Для Грузии и Украины значение этой переменной устанавливается равным 0 соответственно с 2009 и 2014 гг. Несмотря на де-юре отсутствие статуса страны-члена Украина фактически пользовалась всеми преференциями в торговле для стран СНГ, до указанного срока.

⁴³ Интернет-портал СНГ. Основные документы. Договор о зоне свободной торговли. <http://www.e-cis.info/page.php?id=20062>

Фактором, который потенциально способен оказывать влияние на рынок подсолнечного масла, это – введенные странами ЕС, США, Канадой, Австралией, Норвегией и другими странами экономические санкции против России в 2014 году.

Влияние последнего может проявиться в увеличении поставок подсолнечного масла на рынки третьих стран в связи с тем, что введение санкций повысило спрос на твердую валюту, т.е. знак скорее будет положительным для оценки экспорта.

5.6 Эмпирические оценки и результаты

Гетероскедастичность и наличие наблюдений с нулевым экспортом влияют на оценку модели гравитации. Наличие гетероскедастичности может послужить причиной искажения оценок, полученных с помощью метода наименьших квадратов.

Наблюдения с нулевым экспортом являются проблемой, поскольку экспорт в отдельные годы может быть равен нулю. В связи с введением продовольственного эмбарго произошла частичная переориентация торговли России на третьи страны, что по отдельным товарным группам могло привести к появлению нулевых торговых потоков.

Обычно наблюдения с нулевыми значениями удаляются или добавляется 1 ко всем значениям, однако в последнем случае происходит рассогласование оценок. Hurd (1979) показал, что, в усеченной выборке вследствие гетероскедастичности могут возникать большие искажения.

В данном случае оценки модели были получены также с помощью метода максимального правдоподобия псевдо-Пуассона (the Pseudo-Poisson Maximum Likelihood (PPML)), который был предложен Сантосом и Тенерейо [37]) для решения проблемы гетероскедастичности и учета наблюдений с нулевыми значениями зависимой переменной.

В отличие от метода наименьших квадратов (МНК) PPML не требует, чтобы зависимая переменная была представлена в логарифмической форме.

В связи с необходимостью обеспечить надлежащий контроль за переменными, которые Андерсон и ван Винкуп (2003) назвали «многосторонним сопротивлением», в модель включены были фиксированные эффекты. В соответствии с выводами, представленными в работе Болдуина и Тальони [22], исследователи, которые не делают этого, совершают “ошибку золотой медали”.

Изменение валютного курса меняет стоимость экспортируемой продукции и, таким образом, влияет на внешний спрос.

Оценки факторов предполагается выполнить как для российского экспорта, так и для экспорта ЕАЭС с помощью двух методов оценки OLS и PPML без фиксированных эффектов и с фиксированными эффектами.

Наиболее предпочтительными для продуктовых секторов являются оценки, выполненные с использованием метода фиксированных эффектов PPML. Поэтому все выводы были сделаны на основе данного метода.

5.6.1 Россия

Краткое изложение результатов МНК и PPML для модели России представлено в таблице 5.7.

Таблица 5.7

Результаты оценки модели для России

Переменные	OLS		PPML	
	OLS	OLS, fixed effects	PPML	PPML, fixed effects
<i>ln_distance</i>	0.315 (0.630)	2.660*** (0.534)	-1.750* (0.959)	1.454 (2.895)
<i>ln_(1+tariff)</i>	0.481 (0.307)	-1.924** (0.861)	0.444 (0.381)	-2.626*** (0.607)
<i>ln_exchangerate</i>	-0.018 (0.072)	-0.042 (0.105)	0.050 (0.049)	-0.557 (0.560)
<i>contig</i>	0.315 (0.861)	5.655*** (1.982)	-2.062 (1.387)	3.038* (1.829)
<i>comlang</i>	0.734 (1.459)	-2.740*** (0.365)	1.215 (1.040)	-5.640** (2.599)
<i>colony_cis</i>	-1.346 (0.816)	1.781 (1.261)	-0.784 (0.989)	0.914** (0.456)
<i>eeu_cis</i>	1.820* (1.025)	0.318 (0.592)	0.410 (0.773)	-0.133 (0.483)
<i>sanctions</i>	-0.091 (0.473)	0.283 (0.377)	0.843** (0.353)	0.670*** (0.209)
<i>_cons</i>	5.639 (4.962)	-15.133*** (4.176)	22.708*** (7.455)	-0.841 (25.748)
<i>R</i> ²	0,1711	0,5690	0,2440	0,7045
Наблюдения	320	320	465	465

Замечания: *, **, *** показывают значимость на уровне <10%, <5% и <1%. Результаты для time-varying country fixed effects и бинарных переменных года не представлены в связи с ограничением объема работы. Надежные (robust) стандартные ошибки представлены в скобках. Бинарные переменные интерпретируются как полуэластичности, и рассчитываются по формуле $(\exp(\beta_i) - 1) \cdot 100\%$, где β_i - оцениваемый коэффициент.

Полученные результаты в целом подтверждают наши гипотезы и показывают следующее.

Расстояние незначимо и имеет положительный знак. Во многом это связано с тем, что основные поставки осуществляются в страны (Турцию, Египет, Судан (Северный и Южный), Китай, Казахстан, Саудовскую Аравию), географически расположенные дальше, чем ближайшие соседи.

Величина тарифа в стране-импортере незначима и отрицательно связана с экспортом. Действительно, чем выше тариф в стране-импортере, тем выше стоимость импорта, вследствие чего спрос на дорогой импорт, скорее всего, будет более низким. Основной получатель российской продукции – Турция имеет нулевую импортную пошлину.

Обменный курс рубля также не значим, и имеет отрицательный знак по отношению к объемам экспорта, т.е. с увеличением стоимости доллара США в рублях поставки подсолнечного масла сокращаются.

Гипотеза о том, что спрос на экспорт растет, если имеется общая граница между торговыми партнерами, подтвердилась. Тем не менее, Россия не имеет общей границы с Турцией (по крайней мере - сухопутной границы), ни с Египтом - двумя крупнейшими импортерами российской продукции.

Влияние общего языка оказалось значимым и отрицательным фактором, что не согласуется с гипотезой.

Развитие экспорта положительно и сильно связано с членством стран в СНГ. Членство в Таможенном союзе ЕАЭС отрицательно связано с экспортом, т.е. российские поставки преимущественно ориентированы на рынки третьих стран.

Оценка влияния санкций значима и положительна, что объясняется тем, что предпочтения производителей в условиях резкого обесценения курса рубля были в большей степени связаны с экспортом, что позволило им аккумулировать свои доходы в твердой валюте.

5.6.2. ЕАЭС

Основные результаты модели ЕАЭС представлены в таблице 5.8.

Расстояние стало незначимой величиной и имеет отрицательный знак.

Оценка влияния величины тарифа в стране-импортере существенна и отрицательна.

Обменный курс валюты экспортера незначим и отрицательно связан с объемами экспорта стран из ЕАЭС.

Таблица 5.8

Результаты оценки модели для ЕАЭС

Переменные	OLS		PPML	
	OLS	OLS, fixed effects	PPML	PPML, fixed effects
<i>ln_distance</i>	0.391 (0.368)	-1.743*** (0.355)	-1.048 (0.788)	-0.665 (0.557)
<i>ln_(1+tariff)</i>	0.569* (0.305)	-0.689 (0.727)	0.460 (0.444)	-2.568*** (0.601)
<i>ln_exchangerate</i>	-0.025	0.006	0.034	-0.543

	(0.069)	(0.146)	(0.053)	(0.551)
<i>contig</i>	0.309 (0.723)	0.421 (0.619)	-1.555 (1.048)	6.482*** (1.794)
<i>comlang</i>	0.849 (1.127)	-2.579 (1.944)	0.745 (1.243)	-9.847** (4.176)
<i>colony_cis</i>	-1.288* (0.755)	1.826 (1.265)	-1.384 (1.036)	0.916** (0.452)
<i>eeu_cis</i>	1.703** (0.634)	0.278 (0.516)	1.384* (0.804)	-0.123 (0.471)
<i>sanctions</i>	-0.002 (0.459)	0.371 (0.394)	0.902** (0.354)	0.670*** (0.208)
<i>_cons</i>	4.858 (2.955)	23.736*** (3.854)	17.187*** (6.030)	13.830** (5.819)
R^2	0,2313	0,5733	0,1963	0,7061
Наблюдения	368	368	525	525

Замечания: *, **, *** показывают значимость на уровне <10%, <5% и <1%. Результаты для time-varying country fixed effects и бинарных переменных года не представлены в связи с ограничением объема работы. Надежные (robust) стандартные ошибки представлены в скобках. Бинарные переменные интерпретируются как полуэластичности, и рассчитываются по формуле $(\exp(\beta_i) - 1) \cdot 100\%$, где β_i - оцениваемый коэффициент.

Наличие общей границы у торговых партнеров сильно и положительно связано с экспортом, что свидетельствует о том, что страны предпочтительно экспортируют в страны, имеющие с ними общую границу. Влияние общего языка на экспорт значимо и отрицательно.

Развитие экспорта сильно и положительно связано с членством стран в СНГ, для стран-членов ЕАЭС оценка отрицательна и незначима, что свидетельствует о слабости фактора ЕАЭС для развития экспорта стран торгового блока.

Оценка, выполненная для санкций, показывает сильную и положительную связь с экспортом, т.е. влияние санкций в результате стало стимулом для увеличения экспорта из ЕАЭС. Санкции, при прочих равных условиях, увеличили экспорт из ЕАЭС на 95,4% $([e^{0,670} - 1] \cdot 100)$.

5.7 Выводы

Важным фактором развития российского рынка подсолнечного масла является острая конкуренция на внутреннем рынке между крупными компаниями, вход на который для крупных инвесторов представляет интерес в связи с высоким спросом на внешних рынках, что позволяет им поддерживать высокую рентабельность в условиях относительного дефицита сырья и ценовых ограничений со стороны крупных торговых структур.

Из анализа текущего состояния российского рынка подсолнечного масла установлено, что санкции привели к увеличению его экспорта в 2014 году до пикового

значения в целях аккумуляции средств производителей в твердой валюте, однако для внутреннего рынка влияние санкций имело отсроченный эффект – средние потребительские цены только в 2015 году выросли на 37,8%.

Снижение экспортных пошлин на вывоз семян подсолнечника в евро, предпринятые в связи с обязательствами страны перед ВТО, не способствовали экспорту продукции на внешние рынки. Фактически не произошло ощутимого снижения экспортных пошлин в результате введения санкций и, как следствие, резкого роста курса евро, которое в большей степени ориентировало производителей на продажу семян подсолнечника перерабатывающим предприятиям на внутреннем рынке.

Основными проблемами российского рынка подсолнечного масла являются: дефицит сырьевой базы, низкие закупочные цены масла торговыми сетями, рост курса доллара/евро в связи с введением санкций, которые сказались, главным образом, на потребителях.

Результаты исследования показали, что развитие торговли в рамках ЕАЭС имеет ограниченные перспективы, основные направления развития российского экспорта подсолнечного масла, главным образом, могут быть связаны с увеличением поставок на динамично растущие, крупные рынки Китая и Индии.

Результаты гравитационных моделей показали, что санкции стимулировали рост экспорта подсолнечного масла. В отличие от общего языка, общая граница способствует расширению экспорта. Эффект региональной интеграции в ЕАЭС незначителен для развития экспорта подсолнечного масла, в то время как региональные интеграционные процессы в СНГ оказывают положительное влияние на экспорт.

Размер тарифа в стране-импортере сильно и негативно связан с экспортом как из России, так и из ЕАЭС.

Результаты моделей показывают, что расстояние и обменный курс национальной валюты экспортера не оказывают существенного влияния на развитие экспорта подсолнечного масла.

Учитывая то, что экспорт переработанной продукции способствует росту благосостояния, в отличие от экспорта сырья, за счет увеличения доходов бюджета; создания новых рабочих мест; привлечения современных технологий и т.д., правительству важно создавать условия в преимущественном направлении развития экспорта переработанной продукции.

Наконец, следует отметить, что в настоящем исследовании представлена информативная, обоснованная структура аналитического отчета развития экспорта

продукции данного продуктового рынка, которая может быть использована для оценки перспектив развития экспорта продукции любого другого отраслевого рынка.

Раздел 6. Классификация агропродовольственных товаров по их назначению и анализ динамики структуры экспорта по выделенным категориям за период 2010-2015 гг

В настоящее время одной из актуальных задач, стоящих перед Россией, является развитие экспорта, включая экспорт агропродовольственной продукции.

Выбор экспорто-ориентированной модели роста экономики продиктован лучшими результатами, достигнутыми на практике, в частности – Южной Кореей, Тайванем, Китаем, в отличие от импортозамещающей модели, суть которой подвергается жесткой критике, в первую очередь - со стороны экономической теории.

Расширение российского экспорта в условиях сложившейся макроэкономической ситуации характеризуется определенной спецификой. С одной стороны, экспорт может быть обусловлен увеличением внешнего спроса, с другой, - снижением доходов населения в период 2013-2016 гг в связи с введением санкций и продовольственного эмбарго.

Вместе с тем, динамика доходов населения, как следует ожидать, в ближайшей перспективе вновь может стать положительной и поэтому мощности предприятий в перспективе должны соответствовать ожидаемым темпам роста внутреннего и внешнего спроса.

Развитие экспортной деятельности стимулирует предприятия к более эффективному использованию ресурсного потенциала в части снижения издержек, а также способствует повышению качества продукции в соответствии с требованиями к стандартам, принятым на мировом рынке. Успешная деятельность фирм на внешних рынках улучшает их позиции на внутреннем рынке за счет лучшего сочетания цены и качества продукции.

В структуре товарного экспорта особый интерес представляет динамика экспорта переработанной продукции, поскольку экспорт переработанной продукции, в отличие от экспорта сырья, способствует формированию дополнительной добавленной стоимости, что ведет к увеличению доходов бюджета, созданию новых рабочих мест, привлечению новых технологий (без которых отечественная продукция не сможет быть конкурентоспособной на внешних рынках), адаптации наиболее эффективных моделей организации производства, и, как следствие, повышению качества продукции и снижению цены.

Таким образом, решение проблемы увеличения производства и экспорта переработанной продукции, является актуальной задачей развития рынков отечественных товаров, в т.ч. рынков сельскохозяйственного сырья и продовольствия.

Развитое производство товаров потребительского назначения обеспечивает интенсивный характер экономического роста, основанный на повышении производительности труда, внедрении новых технологий и новых способов организации производства.

Следовательно, динамика доли переработанной продукции в объемах экспорта является важнейшей характеристикой состояния национальной экономики. А соответствующие величины этого показателя для отдельных отраслей – важными индикаторами для оценки отраслевой динамики.

Сравнивая показатели за соответствующие периоды времени, мы можем оценить произошедшие изменения в отдельных производственных секторах на качественном уровне.

Для аграрного сектора, в отличие от промышленности, конечная продукция не всегда включает в себя стадию промышленной переработки, в связи с тем, что аграрное производство, главным образом, основано на использовании природных, биологических процессов.

Следовательно, необходимость разработки классификации продукции по ее назначению для аграрного сектора приобретает особую актуальность.

В целях исследования динамики экспорта переработанной продукции в сфере АПК требуется разработать Классификацию агропродовольственных товаров, взятых по кодам Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Таможенного союза (ТН ВЭД ТС) по их назначению (сырье, ресурсы, переработанная продукция, готовая продукция), с выделением товаров в соответствующие группы, что позволит, в первую очередь, оценить долю готовой потребительской продукции, прошедшей процесс промышленной обработки, в структуре экспорта и выявить ее динамику.

ТН ВЭД включает раздел 4 «Готовые пищевые продукты; алкогольные и безалкогольные напитки и уксус; табак и его заменители», в состав которой входят товарные группы 16-24, вместе с тем в разделах 1-3 представлена готовая продукция, прошедшая стадию промышленной переработки, которая также требует своего учета.

В связи с этим требуется разработать данную классификацию и выполнить оценку динамики структуры экспорта за период 2010-2015 гг.

6.1 Классификация агропродовольственных товаров, взятых по кодам Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Таможенного союза (ТН ВЭД ТС) по назначению товаров (сырье, ресурсы, переработанная продукция, готовая продукция)

В соответствии с общепринятым подходом по назначению товары разделяются на товары потребительского спроса и товары производственного назначения. Однако специфика позволяет разделить агропродовольственные товары, по крайней мере, на 7 групп.

Выделим по назначению следующие основные категории:

- 1) средства производства;
- 2) сырье, которое используется для переработки;
- 2а) вторичные ресурсы (молочная промышленность);
- 3) готовая (или конечная) продукция, которая прошла процесс промышленной обработки;
- 4) сырьевая продукция, которая может идти как на конечное потребление, так и на переработку;
- 5) сырьевая продукция, не требующая промышленной переработки, и готовая к употреблению населением;
- 6) отходы производства.

В перспективе по мере восстановления ресурсной базы отечественного животноводства должна возрасти роль продукции первой группы (категории). Однако для этого предстоит многое сделать по внедрению современных методов селекции в животноводстве.

В структуре экспорта доминирующее положение занимала и продолжает занимать продукция второй группы.

Продукция третьей группы экспортируется уже после того, как она прошла стадию промышленной обработки, поэтому её цена включает дополнительную добавленную стоимость и, т.о., данные по этой группе (удельный вес) могут быть использованы в качестве индикатора, характеризующего тенденцию повышения добавленной стоимости в экспорте, отражающей рост производительности труда и способствующей экономическому росту. Следовательно, органам управления необходимо способствовать повышению удельного веса продукции этой категории в структуре экспорта.

В соответствии с выделенными категориями были проанализированы товарные группы 01-24 ТН ВЭД ТС на 4-х цифровом уровне (за исключением группы 03 «рыба и

ракообразные») на предмет их включения в соответствующие категории, выделенные по принципу назначения (см. соответствующие таблицы по группам 01-24).

Далее был выполнен анализ динамики стоимости экспорта за 2010-2015 гг по отдельным категориям и в целом.

Количественный анализ выделенных в соответствии с заданным критерием категорий позволит получить качественные оценки тенденций, отражающих интенсивный или экстенсивный характер экономического роста в аграрной отрасли.

6.2. Анализ динамики экспорта по категориям в соответствующих товарных группах 01-24 ТН ВЭД ТС

6.2.1. Анализ динамики экспорта по товарной группе 01 «Живые животные»

Таблица 6.1

Раздел 1. Группа 01 Живые животные

Код ТН ВЭД ТС	Наименование товарной группы	Код по назначению	2010	2015	2015 /2010
0101	Лошади, ослы, мулы и лошаки живые:	1	997,1	1843	1,85
0102	Крупный рогатый скот живой:	1	105	6633	63,17
0103	Свиньи живые:	1	93	530	5,70
0104	Овцы и козы живые:	1	216	1763	8,16
0105	Домашняя птица живая, то есть куры домашние, утки, гуси, индейки и цесарки:	1	1413	6821	4,83
0106	Живые животные прочие:	1	1967	3923	1,99
	ИТОГО по группе 01, категория:	1	4791,1	21513	4,49

Источник: собственные расчеты на основе данных ФТС за соответствующие года

В группе 01 «Живые животные» экспортируются товары, подпадающие под категорию 1 (средства производства). В соответствии с полученными данными экспорт группы 01 в стоимостном выражении за период 2010-2015 гг вырос в 4,5 раза. Наиболее динамичный рост экспорта наблюдался в подгруппе 0102 «Крупный рогатый скот живой» - 63,2 раза.

Торговля продукцией этой группы, в основном, осуществляется с соседним Казахстаном.

6.3. Анализ динамики экспорта по товарной группе 02 «Мясо и пищевые мясные субпродукты»

Таблица 6.2

Раздел 1. Группа 02 «Мясо и пищевые мясные субпродукты», тыс долл США

Код ТН ВЭД ТС	Наименование товарной группы	Код по назначению	2010	2015	2015/2010
0201	Мясо крупного рогатого скота, свежее или охлажденное	4	4	253	63,25
0202	Мясо крупного рогатого скота, замороженное	4	2	9477	4738,5
0203	Свинина свежая, охлажденная или замороженная	4	293	9090	31,02
0204	Баранина или козлятина	4	5	207	41,40
0205	Мясо лошадей, ослов, мулов	4	0	98	-
0206	Пищевые субпродукты крупного рогатого скота, свиней, овец, коз	4	151	18427	122,03
0207	Мясо и пищевые субпродукты домашней птицы	4	14074	75983	5,40
0208	Прочие мясо и пищевые мясные субпродукты	3	2512	2624	1,04
0209	Свиной жир и жир домашней птицы,	4	77	757	9,83
0210	Мясо и пищевые мясные субпродукты, соленые, в рассоле, сушеные или копченые	3	9847	94	0,01
	ИТОГО по группе 02, в т.ч.:		26965	117010	4,34
	категория	3	12359	2718	0,22
	категория	4	14606	114292	7,83

Источник: собственные расчеты на основе данных ФТС за соответствующие года

Экспорт продукции по группе 02 за рассматриваемый период увеличился в 4,3 раза. Наибольшую долю в стоимости экспорта данной группы занимает «мясо и пищевые субпродукты домашней птицы», которая за период 2016-2016 гг выросла с 52,2 до 64,9%.

За анализируемый период экспорт по товарной группе «мясо и пищевые мясные субпродукты» увеличился в целом в 4,3 раза. Этому способствовал рост производства свинины и мяса птицы в стране, а также снижение реальных доходов населения в последние годы. В ближайшей перспективе эта тенденция должна сохраниться. Однако для реализации продукции необходим поиск новых рынков сбыта свинины и мяса птицы.

В соответствии с полученными данными экспорт категории 3 группы 02 за рассматриваемый период снизился в 4,5 раза. Экспорт категории 4 (продукция, которая может идти как на конечное потребление, так и на переработку) увеличился в 7,8 раза.

6.4. Анализ динамики экспорта по товарной группе 04 «Молочная продукция»

Таблица 6.3

Раздел 1. Группа 04 «Молочная продукция»

Код ТН ВЭД ТС	Наименование товарной группы	Код по назначению	2010	2015	2015/2010
0401	Молоко и сливки, несгущенные	4	3858	25267	6,55
0402	Молоко и сливки, сгущенные или с добавлением сахара	4	8560	31586	3,69
0403	Пахта, свернувшиеся молоко и сливки, йогурт, кефир и прочие	4	37814	70824	1,87
0403 10	– йогурт	3	8928	14810	1,66
0404	Молочная сыворотка	2а	65	2033	31,28
0405	Сливочное масло; молочные пасты	3	5326	11190	2,10
0406	Сыры и творог	3	40795	54982	1,35
0407	Яйца птиц, в скорлупе, свежие, консервированные или вареные	5	9846	16200	1,65
0408	Яйца птиц без скорлупы и яичные желтки, свежие, сушеные и др.	2	11	992	90,18
	ИТОГО по группе 04, в т.ч.:		115203	227884	1,98
	категория	2	11	992	90,18
	категория	2а	65	2033	32,28
	категория	3	55049	80982	1,47
	категория	4	50232	127677	2,54
	категория	5	9846	16200	1,65

Источник: собственные расчеты на основе данных ФТС за соответствующие года

Экспорт по товарной группе 04 «молочная продукция» по сравнению с группой 02 «мясо» имеет более низкий рост - за анализируемый период он увеличился в 2 раза, что объясняется дефицитом валового производства молока в связи с сокращением поголовья коров. Наиболее низкое значение темпа роста экспорта в данной товарной группе наблюдалось по сыру и творогу.

В перспективе для увеличения валютной выручки по данной товарной группе необходимо не только повысить продуктивность коров, но и стабилизировать их поголовье.

Наиболее высокую долю в экспорте занимает группа 0403.

В группе 04 экспортируются товары пяти категорий. Доля готовой продукции, прошедшей промышленную обработку, за период 2010-2015 гг в ней снизилась с 45,0 до 35,2% . Вместе с тем, в стоимостном выражении экспорт данной категории увеличился в 1,5 раза.

Основной рост валютных поступлений происходил по категории 4 (продукция, которая может идти как на конечное потребление, так и на переработку).

6.5. Анализ динамики экспорта по товарной группе 05 «Продукты животного происхождения»

Таблица 6.4

Раздел 1. Группа 05 «Продукты животного происхождения»

Код ТН ВЭД ТС	Наименование товарной группы	Код по назначению	2010	2015	2015 /2010
0502	Щетина свиная или кабанья	6	0	119	-
0504	Кишки, пузыри и желудки животных	6	84	7654	91,12
0505	Шкурки и прочие части птиц	6	8982	15534	1,73
0506	Кости и роговой стержень	6	0	67	-
0507	Слоновая кость, панцири черепах	6	4610	11993	2,60
0508	Кораллы и аналогичные материалы	6	292	49	0,17
0510	Амбра серая	6	2643	11297	4,27
0511	Продукты животного происхождения	6	5267	21256	4,04
	ИТОГО по группе 05: категория	6	21878	67969	3,11

Источник: собственные расчеты на основе данных ФТС за соответствующие года

Экспорт данной группы подпадает под категорию 6 (отходы производства). В соответствии с полученными данными экспорт группы 05 в стоимостном выражении за период 2010-2015 гг вырос в 3,1 раза. Товары этой группы, в основном, экспортируются в Гонконг и Китай.

2.5 Анализ динамики экспорта по товарной группе 06 «Живые деревья и другие растения»

Таблица 6.5

Раздел 2. Группа 06 «Живые деревья и другие растения»

Код ТН ВЭД ТС	Наименование товарной группы	Код по назначению	2010	2015	2015/ 2010
0601	Луковицы, клубни	5	47	114	2,43
0602	Прочие живые растения	5	787	1112	1,41
0603	Срезанные цветы и бутоны,	5	28	1021	36,46
0604	Листья, ветки и другие части растений без цветков или бутонов	6	308	615	2,00
	ИТОГО по группе 06, в т.ч.:		1170	2862	2,45
	категория	5	862	2247	2,61
	категория	6	308	615	2,00

Источник: собственные расчеты на основе данных ФТС за соответствующие года

Экспорт группы 06 соответствует двум категориям классификации - 5 (сырьевая продукция, не требующая промпереработки) и 6 (отходы производства). Экспорт данной группы 05 незначителен по объемам.

2.6 Анализ динамики экспорта по товарной группе 07 «Овощи»

Таблица 6.6

Раздел 2. Группа 07 «Овощи», тыс. долл. США

Код ТН ВЭД ТС	Наименование товарной группы	Код по назначению	2010	2015	2015/2010
0701	Картофель свежий или охлажд-ный:	4	5785	17347	3,00
0701 10	– семенной	1	1126	836	0,74
0701 90 1	– для производства крахмала	2			
0701 90 5	молодой, с 1 января по 30 июня	5			
0702	Томаты свежие или охлажденные:	4	31	3461	111,65
0702 000001	– с 1 января по 31 марта	5			
0702 000002	– с 1 апреля по 30 апреля	5			
0702 000003	– с 1 мая по 14 мая	5			
0702 000004	– с 15 мая по 31 мая	5			
0702 000005	– с 1 июня по 30 сентября	4	0	2652	-
0702 000006	– с 1 октября по 31 октября	4			
0702 000007	– с 1 ноября по 20 декабря	5			
0702 000009	– с 21 декабря по 31 декабря	5			
0703	Лук репчатый, лук шалот, чеснок,	5	493	3720	7,55
0704	Капуста кочанная, капуста цветная,	5	1	2365	2365,0
0705	Салат-латук	5	0	743	-
0706	Морковь, репа, свекла, сельдерей	5	78	2665	34,17
0707	Огурцы и корнишоны	4	8	1680	210,0
0708	Бобовые овощи,	4	4098	1461	0,36
0709	Овощи прочие,	5	5902	35684	5,68
0710	Овощи сырые или сваренные в воде	2	1844	3827	2,08
0711	Овощи консервированные	3	2696	4551	1,69
0712	Овощи сушеные,	3	901	2570	2,85
0713	Овощи бобовые сушеные, лущеные,	3	41279	322389	7,81
	ИТОГО по группе 07, в т.ч.:		64242	403299	6,28
	категория	1	1126	836	0,74
	категория	2	1844	3827	2,08
	категория	3	44876	329510	7,34
	категория	4	9922	23949	2,41
	категория	5	6474	45177	6,98

Источник: собственные расчеты на основе данных ФТС за соответствующие года

Экспорт группы 07 включает широкий ассортимент продукции. В стоимостном выражении экспорт данной группы в целом вырос в 6,3 раза. Кроме того, практически по каждому виду продукции экспорт также резко увеличился.

Наиболее заметный вклад в экспортную динамику внесла продукция группы 0713 «Овощи бобовые сушеные», более половины которой поставляется в Турцию.

Однако по двум видам, к которым относятся семенной картофель и бобовые овощи, объёмы экспорта сократились.

Наиболее высокие темпы роста характерны для капусты кочанной, капусты цветной, огурцов и корнишонов. Для последних рост составил 210%.

Анализ динамики экспорта по товарной группе «овощи» показал, что в данной группе имеются существенные резервы. За счёт сокращения потерь картофеля можно увеличить объём его экспорта. Кроме того, необходимо восстановить отечественное

производство семян картофеля и овощей. Это позволит повысить объемы производства и экспорта овощей и картофеля.

Продукция данной группы представлена пятью категориями, причем третья категория занимает наиболее высокую долю и наиболее высокими темпами роста.

2.6 Анализ динамики экспорта по товарной группе 08 «Фрукты и орехи»

Таблица 6.7

Раздел 2. Группа 08 «Фрукты и орехи», тыс. долл.США

Код ТН ВЭД ТС	Наименование товарной группы	Код по назначению	2010	2015	2015/2010
0801	Орехи кокосовые	5	98	1483	15,13
0802	Прочие орехи	4	5729	10109	1,76
0803	Бананы	5	628	20193	32,15
0804	Финики, инжир, ананасы	5	225	695	3,09
0805	Цитрусовые плоды	5	882	6334	7,18
0806	Виноград	5	183	1621	8,86
0807	Дыни (включая арбузы)	5	1107	3777	3,41
0808	Яблоки, груши и айва,	4	507	2440	4,81
0809	Абрикосы, вишня, сливы	4	151	308	2,04
0810	Прочие фрукты, свежие:	5	358	2526	7,06
0811	Фрукты и орехи, замороженные	3	11259	32786	2,91
0812	Фрукты и орехи, консервированные	3	-	-	-
0813	Фрукты сушеные	3	624	1553	2,49
0814	Кожура цитрусовых плодов	6	1	1	1,00
	ИТОГО по группе 08, в т.ч.:		21752	83826	3,85
	категория	3	11883	34339	2,89
	категория	4	6387	12857	2,01
	категория	5	3481	36629	10,52
	категория	6	1	1	1,00

Источник: собственные расчеты на основе данных ФТС за соответствующие года

В группу 08 входят съедобные фрукты и орехи, а также кожура цитрусовых плодов или корки дынь. Динамика экспорта продукции за соответствующий период составила 3,9 раза.

Основная доля экспорта приходится на фрукты и орехи, замороженные. Вместе с тем, своего пика экспорт продукции данной группы достиг в 2011 году (43,3 млн. долл.), после которого он стал снижаться. Экспорт (более точно - реэкспорт) бананов является вторым по значению в данной группе. Более половины этой продукции поступает в Беларусь.

Экспорт продукции категории 3 за анализируемый период увеличился в 2,9 раз, категории 4 – в 2 раза, категории 5 – в 10,5 раз.

В данной товарной группе имеется потенциал для увеличения экспорта яблок, вишни, сливы, груши за счёт развития агропромышленной интеграции.

2.7 Анализ динамики экспорта по товарной группе 09 «Кофе, чай и пряности»

Таблица 6.8

Раздел 2. Группа 09 «Кофе, чай и пряности»

Код ТН ВЭД ТС	Наименование товарной группы	Код по назначению	2010	2015	2015/2010
0901	Кофе, жареный или нежареный	3	22698	28407	1,25
0902	Чай	3	49077	69499	1,42
0903	Мате, или парагвайский чай	-	-	-	
0904	Перец	3	299	4202	14,05
0905	Ваниль	3	12	50	4,17
0906	Корица	3	73	161	2,21
0907	Гвоздика	3	7	199	28,43
0908	Мускатный орех, мацис	3	16	119	7,44
0909	Семена аниса, бадьяна, фенхеля	2	2011	21457	10,67
0910	Имбирь, шафран, турмерик	3	377	3123	8,28
	ИТОГО по группе 09, в т.ч.:		74570	127217	1,71
	категория	3	72559	105760	1,46
	категория	2	2011	21457	10,67

Источник: собственные расчеты на основе данных ФТС за соответствующие года

В группе 09 большой удельный вес занимает чай со вкусо-ароматическими добавками или без них, а также кофе, которые входят в группы 0901 и 0902. Экспорт данной продукции возрос на 35,8%.

2.8 Анализ динамики экспорта по товарной группе 10 «Злаки»

Таблица 6.9

Раздел 2. Группа 10 «Злаки», тыс. долл. США

Код ТН ВЭД ТС	Наименование товарной группы	Код по назначению	2010	2015	2015/2010
1001	Пшеница и меслин	2	2069017	3948719	1,91
1002	Рожь	2	749,4	16035	21,40
1003	Ячмень	2	195711	944286	4,82
1004	Овес	2	616	2806	4,56
1005	Кукуруза	2	43285	600625	13,88
1006	Рис	2	84615	103549	1,22
1007	Сорго зерновое	2	0	7846	-
1008	Гречиха, просо	2	2160	28686	13,28
	ИТОГО по группе 10, категория:	2	2396153	5652552	2,36

Источник: собственные расчеты на основе данных ФТС за соответствующие года

В структуре экспорта сельскохозяйственного сырья и продовольствия большую роль играют злаки, среди которых особое место занимает пшеница. За анализируемый период продукция категории 2 характеризовалась разноскоростной динамикой экспорта. Наиболее высокие темпы характерны для ржи и кукурузы. Так, экспорт ржи за

анализируемый период возрос в 21 раз, кукурузы – в 14 раз. В результате доля кукурузы увеличилась в общем объеме злаков с 1,8% в 2010 г. до 10,6% в 2015 г.

В этой группе экспорт можно увеличить за счёт преимущественного роста объемов пшеницы, кукурузы и гречихи. Необходимо также восстановить объёмы экспорта ячменя. Это связано с тем, что валютная выручка от экспорта ячменя снизилась в 2016 г. до 424 млн. долл. США против 944,3 млн. долл. США в 2015 г., в то время как валовой сбор ячменя увеличился с 17,5 млн. т. в год в 2015 г. до 18 млн. т. в 2016 г.

2.9 Анализ динамики экспорта по товарной группе 11 «Продукция мукомольно-крупяной промышленности»

Таблица 6.10

Раздел 2. Группа 11 «Продукция мукомольно-крупяной промышленности»

Код ТН ВЭД ТС	Наименование товарной группы	Код по назначению	2010	2015	2015/2010
1101	Мука пшеничная или пшенично-ржаная	4	35698	85728	2,40
1102	Мука из зерна прочих злаков	4	610	2563	4,20
1103	Крупа, мука	4	7762	15632	2,01
1104	Зерно злаков, обработанное другими способами	3	106842	221767	2,08
1105	Мука тонкого и грубого помола картофельная	3	21878	67968	3,11
1106	Мука тонкого и грубого помола из бобовых	3	29	167	5,76
1107	Солод	2	7545	35393	4,69
1108	Крахмал; инулин	3	394	6781	17,21
1109	Клейковина пшеничная	3	15479	44148	2,85
	ИТОГО по группе 11, в т.ч.:		196211	479980	2,43
	категория	2	7545	35393	4,69
	категория	3	144596	340664	2,36
	категория	4	44070	103923	2,36

Источник: собственные расчеты на основе данных ФТС за соответствующие года

В группе 11 преобладает продукция, которая прошла промышленную переработку. Несмотря на то, что экспорт крахмала, инулина за анализируемый период резко возрос, его объем остался незначительным. Экспорт продукции, которая входит в категорию 3 увеличился в 2015 году по сравнению с 2010 в 2,4 раза.

Вместе с тем в этой группе имеется потенциал роста экспорта. В этом направлении требуются государственные инвестиции в контейнерные перевозки, что позволит существенно сократить сроки поставки и стоимость транспортировки. В настоящее время контейнеры с российской продукцией загружаются по остаточному принципу.

2.10 Анализ динамики экспорта по товарной группе 12 «Масличные семена и плоды»

Таблица 6.11

Раздел 2. Группа 12 «Масличные семена и плоды»

Код ТН ВЭД ТС	Наименование товарной группы	Код по назначению	2010	2015	2015/2010
1201	Соевые бобы	2	225	119074	529,22
1202	Арахис	2	182,3	463	2,54
1204	Семена льна	2	45079	136958	3,04
1205	Семена рапса	2	25704,1	18898	0,74
1206	Семена подсолнечника	2	4335,5	32792	7,56
1207	Семена и плоды прочих масличных культур	2	7901	63261	8,01
1208	Мука из семян масличных	6	124	2488	20,06
1209	Семена, плоды и споры для посева	1	1102	12320	11,18
1210	Шишки хмеля	2	32	221	6,91
1211	Растения и их части использ. в парфюмерии, фармации	2	550	2576	4,68
1212	Плоды рожкового дерева, свекла сахарная и сахарный тростник	2	293	1423	4,86
1213	Солома и мякина зерновых	5			-
1214	Брюква, свекла листовая (мангольд), корнеплоды кормовые	2	117	1594	13,62
	ИТОГО по группе 12, в т.ч.:		84684,9	392068	4,63
	Категория	1	1102	12320	11,18
	Категория	2	83458,9	377260	4,52
	Категория	6	124	2488	20,06

Источник: собственные расчеты на основе данных ФТС за соответствующие года

В товарной группе масличных семян и плодов преобладает продукция категории 2. Экспорт семян подсолнечника и соевых бобов за анализируемый период увеличился, исключение составляют семена рапса. В частности, экспорт соевых бобов в 2015 г. увеличился более чем в 529 раз.

2.11 Анализ динамики экспорта по товарной группе 13 «Шеллак, камеди, смолы»

Таблица 6.12

Раздел 2. Группа 13 «Шеллак, камеди, смолы», тыс. долл. США

Код ТН ВЭД ТС	Наименование товарной группы	Код по назначению	2010	2015	2015/2010
1301	Шеллак природный	5	24	502	20,92
1302	Соки и экстракты раст.	5	935	5801	6,20
	ИТОГО по группе 13, категория	5	959	6303	6,57

Источник: собственные расчеты на основе данных ФТС за соответствующие года

Продукция группы 13 относится к пятой категории, основную долю в которой занимают соки и экстракты растительные. Рост экспорта по группе 13 составил 6,6 раза. Основные получатели российской продукции – Казахстан и Беларусь.

2.12 Анализ динамики экспорта по товарной группе 14 «Растительные материалы для изготовления плетеных изделий»

Таблица 6.13

Раздел 2. Группа 14 «Растительные материалы для изготовления плетеных изделий», тыс. долл. США

Код ТН ВЭД ТС	Наименование товарной группы	Код по назначению	2010	2015	2015/2010
1401	Растительные материалы	2	750	282	0,38
1404	Растительные материалы, не поименованные отдельно	2	5423	11196	2,06
	ИТОГО по группе 14, категория	2	6173	11478	1,86

Источник: собственные расчеты на основе данных ФТС за соответствующие года

Все товары данной группы принадлежат ко второй категории. Экспорт продукции группы 14 вырос в 1,9 раза.

2.13 Анализ динамики экспорта по товарной группе 15 «Жиры и масла»

Таблица 6.14

Раздел 3. Группа 15 «Жиры и масла»

Код ТН ВЭД ТС	Наименование товарной группы	Код по назначению	2010	2015	2010/2015
1501	Жир свиной	4			
1502	Жир крупного рогатого скота, овец или коз	3	0	104	-
1503	Лярд-стеарин, лярд-ойль	4			
1504	Жиры, масла, из рыбы или морских млекопитающих	6			
1505	Жиропот и жировые вещества	6	0	99	-
1506	Прочие животные жиры, масла и их фракции				
1507	Масло соевое	4	144653	304997	2,10
1508	Масло арахисовое	4			
1509	Масло оливковое		26	639	24,57
1510	Прочие масла, получаемые только из маслин, оливок				
1511	Масло пальмовое	4	151	2260	14,96
1512	Масло подсолнечное	4	343643	1190669	3,46
1513	Масло кокосовое	4	7	1364	194,85
1514	Масло рапсовое	4	90266	190883	2,11
1515	Прочие нелетучие растительные жиры, масла	4	2724	10911	4,0
1516	Жиры и масла	4	627	8000	12,76

	гидрогенизированные				
1517	Маргарин	4	95974	155198	1,62
1518	Масла, вареные, окисленные, дегидрат.	4	227	7024	30,94
1520	Глицерин сырой	6	11	104	9,45
1521	Воски растительные				
1522	Дегра	6	1676	1552	0,93
	ИТОГО по группе 15, в т.ч.:		679985	1873804	2,76
	категория	3	0	104	-
	категория	4	678298	1871945	2,75
	категория	6	1687	1755	1,04

Источник: собственные расчеты на основе данных ФТС за соответствующие года

В товарной группе «жиры и масла животного или растительного происхождения и продукты их расщепления, готовые пищевые жиры» преобладает экспорт растительных масел.

Быстрыми темпами рос экспорт подсолнечного, рапсового и хлопкового масел. Так, объем экспорта подсолнечного масла в 2015 г. по сравнению с 2010 г. вырос в 3,5 раза, рапсового масла – в 2 раза. За анализируемый период экспорт маргарина увеличился в 1,6 раза.

2.14 Анализ динамики экспорта по товарной группе 16 «Готовые продукты из мяса, рыбы»

Таблица 6.15

Раздел 4. Группа 16 «Готовые продукты из мяса, рыбы»

Код ТН ВЭД ТС	Наименование товарной группы	Код по назначению	2010	2015	2010/2015
1601	Колбасы и аналогичные продукты из мяса	3	10153	64321	6,34
1602	Готовые или консервированные продукты из мяса, мясных субпродуктов	3	11844	21301	1,80
1603	Экстракты и соки из мяса	3			-
1604	Готовая или консервированная рыба	3	48853	30716	0,63
1605	Готовые или консервированные ракообразные, моллюски	3	6855	6868	1,00
	ИТОГО по группе 16, категория:	3	77705	123206	9,76

Источник: собственные расчеты на основе данных ФТС за соответствующие года

Товарная группа «готовые продукты из мяса, рыбы или ракообразных, моллюсков и прочих водных беспозвоночных» включает продукцию третьей категории. В ней преобладают продукты с кодом 1601 и 1604. Экспорт первой группы увеличился в 6,4 раза, а второй группы сократился и составил только 63% по отношению к 2010 г.

2.15 Анализ динамики экспорта по товарной группе 17 «Сахар и кондитерские изделия из него»

Таблица 6.16

Раздел 4. Группа 17 «Сахар и кондитерские изделия из него»

Код ТН ВЭД ТС	Наименование товарной группы	Код по назначению	2010	2015	2015/2010
1701	Сахар тростниковый или свекловичный, сахароза,	4	10480	7467	0,71
1702	Прочие сахара, включая лактозу, мальтозу, глюкозу	4	4541	7103	1,56
1703	Меласса	6	13569	32482	2,39
1704	Кондитерские изделия из сахара, не содержащие какао:	3	68978	128429	1,86
	ИТОГО по группе 17, в т.ч.:		97568	175481	1,80
	категория	3	68978	128429	1,86
	категория	4	15021	14570	2,28
	категория	6	13569	32482	2,39

Источник: собственные расчеты на основе данных ФТС за соответствующие года

В товарной группе «сахар и кондитерские изделия из сахара» преобладают готовая продукция.

Экспорт кондитерских изделий из сахара увеличился в 1,9 раза, в то же время экспорт сахара тростникового и свекловичного за тот же период снизился и составил 71% по отношению к 2010г. Существенно вырос экспорт мелассы, который составил 2,4 раза.

2.16 Анализ динамики экспорта по товарной группе 18 «Какао и продукты из него»

Таблица 6.17

Раздел 4. Группа 18 «Какао и продукты из него»

Код ТН ВЭД ТС	Наименование товарной группы	Код по назначению	2010	2015	2010/2015
1801	Какао-бобы	2	0	1947	-
1802	Шелуха, оболочки, отходы какао	6	58	95	1,64
1803	Какао-паста	3	82	335	4,09
1804	Какао-масло, какао-жир	6	0	19	-
1805	Какао-порошок без сахара	6	502	2684	5,35
1806	Шоколад и прочие готовые пищевые продукты, содержащие какао:	3	255740	436933	1,71
	ИТОГО по группе 18, в т.ч.:		256382	442013	1,72
	категория	2	0	1947	-
	категория	3	255822	437268	1,71
	категория	6	560	2798	5,00

Источник: собственные расчеты на основе данных ФТС за соответствующие года

В товарную группу «какао и продукты из него» входят как готовая продукция, так и сырьё, и отходы производства.

Основную долю в этой группе занимает шоколад и прочие продукты, содержащие какао. Экспорт данной продукции увеличился в 1,7 раза. Отходы производства в группе занимают незначительную долю.

2.17 Анализ динамики экспорта по товарной группе 19 «Готовые продукты из зерна злаков»

Таблица 6.18

Раздел 4. Группа 19 «Готовые продукты из зерна злаков»

Код ТН ВЭД ТС	Наименование товарной группы	Код по назначению	2010	2015	2015/2010
1901	Экстракт солодовый	2	40326	83488	2,07
1902	Макаронные изделия	3	39109	106293	2,72
1904	Готовые пищевые продукты, из зерна злаков	3	6874	14121	2,05
1905	Хлеб, мучные кондитерские изделия, пирожные,	3	107294	305999	2,85
	ИТОГО по группе 19, в т.ч.:		193603	509901	2,63
	категория	3	153277	426413	2,78
	категория	2	40326	83488	2,07

Источник: собственные расчеты на основе данных ФТС за соответствующие года

В товарную группу «готовые изделия из зерна злаков, муки, масла или молока; мучные кондитерские изделия» входит в основном готовая продукция, прошедшая промышленную обработку.

Наибольший удельный вес в этой группе принадлежит «хлебу, мучным кондитерским изделиям». Экспорт данной продукции увеличился в 2015 году по сравнению с 2010 в 2,85 раза. Экспорт макаронных изделий возрос за этот период в 2,72 раза.

2.18 Анализ динамики экспорта по товарной группе 20 «Продукты переработки овощей, фруктов»

Таблица 6.19

Раздел 4. Группа 20 «Продукты переработки овощей, фруктов»

Код ТН ВЭД ТС	Наименование товарной группы	Код по назначению	2010	2015	2015/2010
2001	Овощи, фрукты, орехи, приготовленные	3	520	4144	7,97
2002	Томаты, приготовленные	3	131	3832	29,25

2003	Грибы и трюфели, приготовленные	3	60	438	7,30
2004	Овощи прочие, приготовленные	3	37	981	26,51
2005	Овощи прочие, приготовленные без добавления уксуса	3	9434	66608	7,06
2006	Овощи, фрукты, орехи, консервированные с помощью сахара	3	136	724	5,32
2007	Джемы, желе фруктовое, мармелады, пюре	3	4746	19870	4,19
2008	Фрукты, орехи и прочие съедобные части растений, приготовленные, отдельно не поименованные	3	19307	99815	5,17
2009	Соки фруктовые (включая виноградное сусло) и соки овощные	3	11426	33986	2,97
	ИТОГО по группе 20, категория:	3	45797	230398	5,03

Источник: собственные расчеты на основе данных ФТС за соответствующие года

В товарную группу «продукты переработки овощей, фруктов, орехов или прочих частей растений» входит готовая продукция, прошедшая процесс промышленной переработки. Основную долю экспорта данной группы составляют «фрукты, орехи и прочие съедобные части растений, приготовленные или консервированные иным способом, содержащие или не содержащие добавок сахара». За анализируемый период экспорт этой продукции увеличился в 5,2 раза.

2.19 Анализ динамики экспорта по товарной группе 21 «Разные пищевые продукты»

Таблица 6.20

Раздел 4. Группа 21 «Разные пищевые продукты»

Код ТН ВЭД ТС	Наименование товарной группы	Код по назначению	2010	2015	2015/2010
2101	Экстракты, эссенции и концентраты кофе, чая	3	32200	133562	4,14
2102	Дрожжи	3	8611	33702	3,91
2103	Продукты для приготовления соусов и готовые соусы	3	54921	119320	2,17
2104	Супы и бульоны	3	9426	22129	2,34
2105	Мороженое	3	10060	31098	3,09
2106	Пищевые продукты, отдельно не поименованные	3	125028	155882	1,24
	ИТОГО по группе 21, категория:	3	240246	495693	2,06

Источник: собственные расчеты на основе данных ФТС за соответствующие года

Группа 21 «разные пищевые продукты» представлена продукцией третьей категории. Основную долю в ней занимают товары группы 2101, экспорт которой вырос в 4,1 раза.

2.20 Анализ динамики экспорта по товарной группе 22 «Напитки»

Таблица 6.21

Раздел 4. Группа 22 «Напитки»

Код ТН ВЭД ТС	Наименование товарной группы	Код по назначению	2010	2015	2015/2010
2201	Воды, без добавления сахара	3	6983	22976	3,29
2202	Воды, содержащие добавки сахара	3	44522	115363	2,59
2203	Пиво солодовое:	3	68360	106410	1,56
2204	Вина виноградные	3	2088	6940	3,32
2205	Вermuty и виноградные натуральные вина прочие	3	21	49	2,33
2206	Напитки прочие сброженные	3	320	1953	6,10
2207	Спирт этиловый с концентрацией спирта 80 об.% или более;	3	13814	41066	2,97
2208	Спирт этиловый неденатурированный с концентрацией спирта менее 80 об.%;	3	159172	128503	0,81
220860	Водка	3	140304	121598	0,87
2209	Уксус	3	195	1392	7,14
	ИТОГО по группе 22, категория:	3	435779	546250	1,25

Источник: собственные расчеты на основе данных ФТС за соответствующие года

В товарной группе «алкогольные и безалкогольные напитки и уксус» доминирующее положение занимает «водка с концентрацией спирта 45,4% об. или менее». Её экспорт за анализируемый период сократился и составил 87% по отношению к 2010 г.

Для увеличения объёмов экспорта водки необходим поиск новых рынков сбыта, а также требуется уделить повышенное внимание проблеме выпуска отечественного технологичного высококачественного стекла. Следует отметить, что отечественная водка, поставляемая на экспорт, имеет более высокое качество по сравнению с зарубежными аналогами.

2.21 Анализ динамики экспорта по товарной группе 23 «Отходы пищевой промышленности, корма»

Таблица 6.22

Раздел 4. Группа 23 «Отходы пищевой промышленности, корма»

Код ТН ВЭД ТС	Наименование товарной группы	Код по назначению	2010	2015	2015/2010
2301	Мука и гранулы, непригодные для употребления в пищу; шкварки:	6	55996	94994	1,70
2302	Отруби, высевки, месячки и прочие остатки	6	24711	100725	4,08
2303	Остатки от производства крахмала	6	42489	115897	2,73
2304	Жмыхи, получаемые при извлечении соевого масла	6	2267	226321	99,83
2305	Жмыхи, получаемые при извлечении арахисового масла	6	-	-	
2306	Жмыхи, получаемые при извлечении	6	142329	308180	2,17

	растительных жиров или масел				
2307	Винный отстой; винный камень:	6	32	0	0,00
2308	Продукты растительного происхождения и растительные отходы,	6	2593	10466	4,04
2309	Продукты, используемые для кормления животных:	3	50166	114761	2,29
	ИТОГО по группе 23, в т.ч.:		320551	971344	3,03
	категория	3	50166	114761	2,29
	категория	6	270385	856583	3,17

Источник: собственные расчеты на основе данных ФТС за соответствующие года

За анализируемый период увеличился экспорт по товарной группе 23 «отходы пищевой промышленности, корма» в 3 раза. Это произошло главным образом за счёт роста объёмов экспорта жмыхов, получаемых при извлечении соевого масла, а также отрубей, высевок и прочих остатков.

Однако надо в перспективе более взвешенно подходить к экспорту жмыхов, получаемых из растительных масел. По мере восстановления отечественного животноводства потребность в них будет нарастать.

2.22 Анализ динамики экспорта по товарной группе 24 «Табак»

Таблица 6.23

Раздел 4. Группа 24 «Табак»

Код ТН ВЭД ТС	Наименование товарной группы	Код по назначению	2010	2015	2015/2010
2401	Табачное сырье; табачные отходы:	2	5705	36653	6,42
2402	Сигары и сигареты из табака или его заменителей:	3	278171	451078	1,62
2403	Прочий промышленно изготовленный табак	3	87038	204504	2,35
	ИТОГО по группе 24, в т.ч.:		370914	692235	1,87
	категория	2	5705	36653	6,42
	категория	3	365209	655582	1,8

Источник: собственные расчеты на основе данных ФТС за соответствующие года

В товарной группе «табак и промышленные заменители табака» основной продукцией являются сигары и др. За анализируемый период экспорт данной продукции увеличился в 1,6 раза.

2.23 Анализ динамики экспорта по категориям

Таблица 6.24

Распределение экспорта агропродовольственной продукции по категориям (за исключением группы 03 ТН ВЭД ТС) за период 2010-2015 гг

Код по назначению	Наименование товарной группы	2010	2015	2015/2010
1	средства производства	7019,1	34669	4,94
2	сырье, которое используется для переработки	2543226,9	6225047	2,45
2а	вторичные ресурсы (молочная промышленность)	65	2033	31,28
3	готовая продукция, которая прошла процесс промышленной обработки	2034301	4052077	1,99
4	сырьевая продукция, которая может идти как на конечное потребление, так и на переработку	818536	2269213	2,77
5	сырьевая продукция, не требующая промышленной переработки, и готовая к употреблению населением	21622	106556	4,93
6	отходы производства	308512	964691	3,13
	ВСЕГО:	5733282	13654286	2,38

Источник: собственные расчеты на основе данных ФТС за соответствующие года

Наиболее высокими темпами рос экспорт категории 2а (вторичные ресурсы), хотя по абсолютной величине ее роль в объемах экспорта чрезвычайно мала.

Второе место по темпам роста экспорта принадлежит товарам первой и пятой категорий – экспорт вырос в 4,9 раза.

Таблица 6.25

Динамика долей экспорта агропродовольственной продукции по категориям (за исключением группы 03 ТН ВЭД ТС) за период 2010-2015 гг., %

Код по назначению	Наименование товарной группы	2010	2015	2015/2010
1	средства производства	0,12	0,25	2,07
2	сырье, которое используется для переработки	44,36	45,59	1,03
2а	вторичные ресурсы (молочная промышленность)	0,00	0,01	13,13
3	готовая продукция, которая прошла процесс промышленной обработки	35,48	29,68	0,84
4	сырьевая продукция, которая может идти как на конечное потребление, так и на переработку	14,28	16,62	1,16
5	сырьевая продукция, не требующая промышленной переработки, и готовая к употреблению населением	0,38	0,78	2,07
6	отходы производства	5,38	7,07	1,31
	ВСЕГО:	100	100	-

Источник: собственные расчеты на основе данных ФТС за соответствующие года

Из данных таблицы 6.25 следует, что в структуре экспорта наиболее крупные доли занимают товары категории 2 «сырьё, которое используется для переработки», категории 3 «готовая продукция, которая прошла процесс промышленной обработки» и категории 4 «сырьевая продукция, которая может идти как на конечное потребление, так и на переработку».

За период 2010-2015 гг доля готовой продукции, прошедшей этап промышленной переработки, сократилась с 35,5 до 29,7%, что говорит о преимущественно экстенсивном пути развития агропродовольственного экспорта, который, прежде всего, основывается на внешних поставках сырья.

6.4. Выводы и предложения

Необходимо стимулировать преимущественное развитие экспорта товаров, прошедших промышленную переработку, производство которых основано на повышении производительности труда, внедрении новых технологий и новых способов организации производства.

Рассмотрим имеющиеся резервы для увеличения экспортных поставок продукции третьей категории.

Самую большую долю в экспорте занимает продукция второй категории, в которой основной удельный вес приходится на «злаки». Валютная выручка от злаков за анализируемый период возросла с 2396 млн. долл. США до 5653 млн. долл. США.

Также в эту категорию входят масличные культуры, валютная выручка от реализации которых увеличилась в 4,6 раза.

Следует отметить нецелесообразность экспорта семян масличных культур, так как в этом случае ухудшается использование производственных мощностей перерабатывающей промышленности. Кроме того, при переработке масличных культур образуется шрот, который является ценным компонентом для комбикормовой промышленности.

В связи с этим, требуется сократить до минимума экспорт маслосемян, а также восстановить отечественное семеноводство масличных культур. Это позволит существенно увеличить экспорт подсолнечного, соевого и рапсового масел.

Также необходимо перейти от экспорта семян льна на масштабное производство и экспорт льняного масла. Экспорт семян льна возрос с 88233 т. в 2010 г. до 613626 т. в 2016 г., в то время производство льняного масла в стране практически не развито - оно увеличилось с 1,1 тыс. т. в 2010 г. до 2,8 тыс. т. в 2015 г.

Анализ динамики экспорта по товарной группе 17 «сахар и кондитерские изделия из него» показал, что экспорт сахара из России до 2015 года был незначительным. Это объясняется низкими валовыми сборами сахарной свёклы. Положение изменилось только в 2016 г. В этом году валовой сбор сахарной свёклы составил 51,4 млн. тонн против 39,0 млн. т. в 2015 г. Если сохранится такой объём валового сбора в последующие годы, то появится возможность резко увеличить экспорт сахара из отечественного сырья. Однако для этого необходимо больше внимания уделять семеноводству, а также повышению сахаристости корнеплодов.

В перспективе имеются резервы для увеличения валютной выручки в первую очередь за счёт шоколада и шоколадных изделий. Это объясняется тем, что на мировом рынке российский шоколад пользуется широким спросом. Однако для этого требуется развивать поставки на новые рынки сбыта, такие как Китай, ОАЭ, Саудовская Аравия взамен частично утраченных в связи с ухудшением политических и экономических отношений с Украиной и странами ЕС.

Раздел 7. Рекомендации и предложения по развитию экспорта агропродовольственной продукции

7.1 Рекомендации по развитию экспорта мяса и мясопродуктов

В последние годы резко возросли объемы экспорта мяса птицы и свинины. Однако несмотря на значительный рост поставок мяса птицы и свинины на внешние рынки он не оказывает существенного влияния на внутренний рынок страны. Так, удельный вес экспорта мяса птицы от отечественного производства составил в 2016г - 2,5%, а свинины - 0,5%,

Росту экспорта мяса и мясных продуктов во многом способствовало то, что в последние годы произошло снижение реальных доходов населения.

1. Для увеличения экспорта мяса и мясных продуктов в ближайшей перспективе необходимо сохранить высокие темпы роста производства мяса птицы и свинины. Например, производство свинины увеличилось с 2331 тыс. тонн в 2010 г до 3390 тыс. тонн в 2016г..

2. Большое значение для решения проблемы увеличения экспорта имеет рост выработки полноценных комбикормов для свиней и птицы. С этой целью необходимо сократить вывоз из России маслосемян, а также больше внимания уделить увеличению мясокостной муки для комбикормовой промышленности. А резервы для этого имеются.

3. Интенсификация животноводства предполагает использование преимущественно интенсивных факторов экономического роста, приоритет должен быть отдан увеличению продуктивности животных, а не росту их численности.

В птицеводстве рост объемов производства продукции должен происходить на основе современных высокопродуктивных кроссов, прогрессивных технологий выращивания птицы и более полного использования имеющихся мощностей птицефабрик.

Для обеспечения потребности населения страны в мясе в перспективе до 2030г развитие мясного скотоводства должно стать приоритетным направлением, так как другой альтернативы нет.

4. Не менее важное значение в мясном подкомплексе страны имеет совершенствование промышленной переработки скота. Более комплексное использование животноводческого сырья позволит расширить ассортимент экспортной продукции. Большое значение имеет увеличение производства халяльной продукции в птицеводстве.

5. Для увеличения экспорта мяса необходимо больше внимания уделять поиску новых рынков сбыта мяса и мясопродуктов, а также проводить маркетинговые

исследования для увеличения валютной выручки от экспорта продукции мясного подкомплекса.

7.2 Рекомендации по развитию зернового экспорта

1. В условиях невысоких темпов роста внутреннего платежеспособного спроса продовольственный и, в частности, зерновой экспорт способен стать действенным активизирующим фактором, своеобразным «локомотивом» развития всего агропромышленного комплекса и народного хозяйства за счет поддержания и роста доходов как самих сельских производителей, так и технологически связанных с ними предприятий других отраслей АПК. Грамотно и своевременно регулируя экспортные поставки зерновой продукции, государство получает возможность обеспечивать их оптимальный уровень и структуру для достижения баланса интересов отечественных производителей и потребителей на внутреннем и внешнем рынках. Подобная экспортоориентированная стратегия широко применяется многими странами мира и позволяет даже в условиях неблагоприятной конъюнктуры сохранить потенциал развития и динамику продовольственного сектора с ориентацией его на достижение долгосрочных макроэкономических целей.

2. Освоение новых рынков сбыта является ключевой задачей отечественного зернового экспорта, ориентированной, главным образом, на страны и регионы с высоким потенциалом роста потребления и быстро растущим платежеспособным спросом. К ним, в первую очередь, следует отнести страны Восточной Азии (Китай, Индию, Вьетнам, Индонезию, Малайзию и др.), где темпы роста населения и экономического развития существенно опережают среднемировые и которые находятся, кроме того, в относительной близости от наших дальневосточных рубежей. Разумное, без ущерба внутренних потребностей, расширение продовольственного экспорта следует признать и важной гуманитарной миссией России на международной арене, способствующей успешной борьбе с голодом и недоеданием в наименее развитых государствах мира (в первую очередь в странах Африки), а также странах, охваченных войнами и стихийными бедствиями.

3. Развитие отечественного зернового экспорта, безусловно, должно находиться под постоянным контролем и поддержке государства. В совокупности с действием рыночных механизмов научно-обоснованное регулирование экспортной деятельности способно обеспечить достижение наибольшей народнохозяйственной эффективности и сбалансированности между всеми отраслями АПК и, в первую очередь, между растениеводством и животноводством. Органам государственного регулирования

аграрных рынков следует также активнее ориентировать отечественных производителей на то, чтобы экспорт зерна все более дополнялся экспортом продукции с высокой добавленной стоимостью: прежде всего муки, продукции глубокой переработки зерна (аминокислот, витаминов и др.) и, конечно, продуктов животноводства (мяса, молока, яиц), производимых на основе и с использованием зерновых компонентов. Такой комплексный подход позволит не допускать наращивания внешних зерновых поставок в отрыве от интересов других отраслей аграрного производства и потребностей внутреннего рынка.

4. Назрела необходимость развивать аграрный сектор и зерновое хозяйство на основе формирования крупных специализированных зон по производству основных видов сельскохозяйственных культур, что будет способствовать повышению качества и конкурентоспособности российского зерна. Во многих экономически развитых странах мира – ведущих зерновых экспортеров – США, Канаде, Франции и др. давно и успешно осуществляется этот процесс, что позволяет им завоевывать новые рынки прежде всего за счет высокого качества и широкого ассортимента своей продукции.

5. На современном этапе экономического развития весьма актуальной проблемой российского зернового экспорта можно считать высокую степень его вовлеченности в транснациональные торгово-технологические цепочки поставки и реализации продукции, ведущее место в которых принадлежит зарубежным фирмам и корпорациям. Недостаток крупных отечественных трейдеров по многим важным видам продукции снижает общую эффективность экспортной деятельности в агропродовольственной сфере, ставит ее в зависимость от интересов международного капитала. Государство призвано в данном случае более надежно обеспечить приоритет наших национальных производителей на международной арене и выход российских компаний на внешние рынки. Другой, не менее важной проблемой является достаточно узкий круг отечественных экспортеров. Слабо вовлечены в эту деятельность пока еще малые и средние формы сельскохозяйственных предприятий. Вероятно, следует идти в данном случае по пути создания экспортных кооперативов при самом активном участии в этом процессе соответствующих отраслевых союзов, в частности, Российского зернового союза.

6. Хотя правила Всемирной торговой организации (ВТО) запрещают прямое государственное субсидирование экспорта, однако большинство стран широко использует косвенные формы его поддержки через разрешенные нормами ВТО меры так называемой «зеленой корзины», включающие, в частности, финансирование образовательных и научно-исследовательских программ по сельскому хозяйству, проведение выставок, развитие инфраструктуры, а также меры по социальному обустройству сельской

местности и целому ряду других направлений. Кроме того, целесообразно более широко использовать различные внебюджетные источники поддержки экспортной деятельности, в том числе через отраслевые союзы производителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции. Это позволит более энергично и адресно привлекать сюда, наряду с государственными, также и частные инвестиции компаний и фирм, заинтересованных в освоении новых рынков сбыта своей продукции в зарубежных странах.

7. Для увеличения экспортного потенциала необходимо значительно нарастить производство зерна и других видов продовольствия, в первую очередь, в районах Сибири и Дальнего Востока, учитывая их непосредственную близость к Китаю и другим крупным потенциальным импортерам. Это, в свою очередь, требует существенных дополнительных вложений по всей технологической цепочке отраслей, включая сельское хозяйство, логистику, инфраструктуру, транспорт, портовое хозяйство, перерабатывающую промышленность. Для решения указанной задачи целесообразно в полной мере использовать преимущества, которые обеспечивает льготный экономический режим территорий опережающего развития, действующий в настоящее время в Дальневосточном федеральном округе (ДФО) и способствующий привлечению сюда как зарубежных, так и российских инвесторов и предпринимателей.

8. Следует расширять всестороннюю помощь отечественным зерновым производителям через Российский экспортный центр (РЭЦ) и другие структуры посредством поддержки в продвижении, кредитовании, страховании, субсидировании экспортной продукции, в т.ч. при перевозке железнодорожным транспортом к морским портам, а также содействию в ее реализации через систему торговых представительств и торговых домов в крупнейших зарубежных странах, импортерах российского продовольствия. Основная ставка при этом должна делаться на отечественных производителей из числа средних компаний, под которых будет формироваться национальный зонтичный бренд «Сделано в России» по поставке качественной продукции для массового зарубежного потребителя.

7.3 Предложения по развитию экспортных поставок молочной продукции

В исследовании было показано, что в настоящий момент в РФ существенную долю рынка совокупно контролируют иностранные компании – группа Данон, Пепси-Кола (Вимм-Билль-Данн), Эрманн, Хохланд, Кампина, Лакталис, есть площадки у Валио и Арлы Фудс. Эти компании не заинтересованы в экспортных операциях; они создали бизнес на ключевых региональных рынках и вывозят из России только прибыль. При этом

им принадлежат крупнейшие и наиболее современные производственные площадки. Как уже было сказано, из 1 878 существующих в РФ площадок 98,3% объема сырья перерабатывается всего на 500. Это означает, что для развития экспортных операций в данных условиях база довольно ограниченная. Более того, как было показано в исследовании, экспорт в настоящее время является вынужденной мерой для поддержания объемов производства региональных производителей в условиях снижающегося покупательного спроса на молочную продукцию. Главной же задачей является насыщение отечественного рынка качественной продукцией и поддержание спроса населения на нее. Положительным моментом экспортных операций является установление контактов с импортерами и расширение рынка сбыта на будущее.

Применительно к молочной промышленности с точки зрения методологии целесообразно начать с аналитической работы. Первый шаг – выбор перспективных регионов, и селекция производителей по регионам. Анализ должен включать изучение их возможностей и конкурентной позиции, включая все типы компаний, по основным характеристикам региональных производителей: объемы сырья в регионе, объемы перерабатываемого сырья за год компанией, объемы продаж в тонны и млн. руб. и характеристика компании с точки зрения принадлежности к коммерческим группам. В результате по каждому региону создается аналитическая сводка, которая позволяет работать с конкретными производителями. Подобное исследование могло бы быть проведено силами региональных отделений Минсельхоза и торгово-промышленной палаты или/и научных учреждений.

Результатом работы может быть список компаний, способных вести экспортные операции по каждому региону и расчет потенциальных объемов по категориям продукции. Дальнейшие шаги:

1. Изучение возможностей продаж на рынках Китая и других стран. При этом следует взять за основу методологию работы с импортерами, которая используется в Белоруссии. Результатом работы может быть список компаний в зонах потенциального экспорта с выявлением всех особенностей рынка, применяемых средств регулирования и подготовка рекомендаций по проведению переговоров и дальнейших шагов для достижения договоренностей. Должен быть также обозначен список организаций и лиц, с которыми предстоит взаимодействовать экспортерам.

Перечень также сводится в табличную форму и соотносится с имеющимися возможностями.

2. Создание агентств (центров продаж), продвигающих продукцию на экспорт и создание центров аккумуляции продукции для увеличения объемов. «Цена»

менеджера – руководителя экспортного отдела продаж измеряется несколькими сотнями тысяч рублей ежемесячно. Учитывая все сложности, существующие в области внешнеэкономической деятельности, представляется возможным объединение предпринимателей для продвижения своей продукции за рубеж, для формирования крупных партий продукции по категориям или же обеспечения непрерывности поставок (своего рода сбытовые кооперативы). Управляющие «агентством» или/и «кооперативом» должны получать вознаграждения и бонусы от продаж. В целом это позволит экономить на оплате услуг менеджеров, организующих продажи.

Результатом работы должны стать объединение поставщиков по региональному признаку, с возможностью включения любого поставщика, имеющего продукцию соответствующего качества и создание регионального или межрегионального единого центра продаж.

3. Создание совместными усилиями ведомств (Министерства внешней торговли, Минпромторга, Минсельхозом, Россельхознадзора) рабочей «молочной» комиссии, задачей которой будет являться изучение и фокусировка на конкретных рынках сбыта и проработка вопросов стандартизации продукции, тарифного регулирования, ценовой конъюнктуры для фокусировки на оптимальных направлениях экспорта из наиболее подходящих регионов РФ. В состав желательно вести представителей бизнес-сообщества из разных регионов и науки.

4. Отдельной задачей межведомственной комиссии должна стать подготовка рекомендаций по ценообразованию экспортной продукции и условиям оплаты поставок, работы с банками, применения аккредитивов, использование международного факторинга и других финансовых инструментов. Снижающиеся из года в год экспортные цены должны стать поводом для определения оптимального ценового порога на базе статистики ФТС и выявлением причин фактического демпинга российского экспорта молочных продуктов в рамках СНГ, стран БРИКС и дальнего зарубежья.

5. Целесообразно не «заказывать материалы», как это предлагается Российским экспортным центром без понимания самим предпринимателем, что именно ему надо знать, а постоянно публиковать информацию на сайте Минсельхоза или другого органа о рынках, рекомендуемых минимальных экспортных ценах по категориям и видам молочной продукции, в том числе в ценах зарубежных рынков с указанием оптимума и условий оплаты. В этом плане можно использовать опыт Белоруссии и имеющийся материал Евразийской экономической комиссии.

6. Российские предприниматели должны иметь возможность участвовать в тренингах для управляющих компаний для овладения ими навыками ведения деловых

переговоров в области продаж молочной продукции, деловой этики и обычаев различных стран – импортеров, помимо участия в выставках и других мероприятиях.

Помимо прямых поставок за рубеж, необходимо использовать другие форматы.

Одним из наиболее привлекательных форматов сотрудничества могут быть совместные сельскохозяйственные предприятия и кластеры, которые позволят расширить географию производства необходимой продукции и снимут проблему нетарифного регулирования внутреннего рынка при ввозе готовой продукции. Для РФ это один из механизмов финансирования развития производства в регионах, особенно вблизи российско-китайских границ. Кроме того, совместно произведенная продукция откроет каналы для поставок других предприятий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алтухов А.И. Зерновое хозяйство и рынок зерна России в контексте реализации государственной программы развития сельского хозяйства// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2013. – № 8. – С. 7-13.
2. Алтухов А.И. Производство пшеницы в стране растет, но качество ее снижается// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2016. – № 11. – С. 2-10.
3. Алтухов А.И. Развитие производства зерна в стране: мифы и реальность// Экономика сельского хозяйства России. – 2017. – № 3. – С. 31-38.
4. Бородин К.Г., Прокопьев М.Г., Строков А.С. (2013) Оценка перспектив развития отечественного рынка мяса птицы в условиях присоединения России к ВТО//Проблемы прогнозирования. - №2. – с.68-75.
5. Гончаров В.Д., Рау В.В. Экспортные возможности зернового хозяйства// Инвестиции в России. – 2017. – № 2. – С. 11-15.
6. Домчева Е. Идем на Восток //Российская газета, 2016, 18 января.
7. Дробышева И. Порция на двоих.//Российская газета, 2016, 1 июня.
8. Егоршева И. Догнали и перегнали// Российская газета, 2017, 1 марта.
9. Зубков И.Балет, икра и шоколадка// Российская газета, 2016, 22 ноября.
10. Куликов С. Не сойти нам с этого места// Российская газета, 2016, 21 ноября.
11. Куликов С. Поставки на куриных лапках// Российская газета, 2017, 6 апреля.
12. Мау В. и др. (2015). Российская экономика в 2014 году. Тенденции и перспективы (Вып. 36). Институт экономической политики им. Е. Т. Гайдара. М.: Издательство Института Гайдара. [Mau V. et al. (2015). The Russian economy in 2014. Trends and Prospects (Vol. 36). Institute for Economic Policy n/a E. T. Gaidar. Moscow: Gaidar Institute Publishing. (In Russian).]
13. Миронов В. Молоко прибежало// Российская газета, 2016, 18 мая.
14. Паппэ Я.Ш., Антоненко Н.С., Ползиков Д.А. Продовольственная безопасность России: современный подход// Проблемы прогнозирования. – 2017. – № 3. – С. 62-74.
15. Перехожук А.(2013) Анализ экспортных рынков и ценообразования на мировых рынках зерновых культур. АПК-Информ. 13 июля.
16. Рау В.В. Российский продовольственный экспорт: тенденции, возможности, приоритеты// Проблемы прогнозирования. – 2017. – № 4. – С. 67-72.
17. Федякина А. Курс на беби-бум// Российская газета, 2017, 1 марта.

18. Шереужев М.А. (2014). Совершенствование товародвижения на рынке подсолнечного масла. Диссертация на соискание ученой степени к.э.н. Москва. – 181 с.
19. Anderson, J. (1979). A Theoretical Foundation for the Gravity Equation, *The American Economic Review* 69, 1, 106-116.
20. Anderson, J. and van Wincoop, E. (2003), Gravity with gravitas: A solution to the border puzzle, *American Economic Review*, 93, 1, 170-192.
21. Armington P., (1969). A Theory of Demand for Products Distinguished by Place of Production. *International Monetary Fund Staff Papers*, XVI
22. Baldwin, R. and D. Taglioni (2006). Gravity for Dummies and Dummies for Gravity Equations. NBER Working Paper 12516.
23. Baldwin, R. and Krugman, P. (1989), Persistent Trade Effects of Large Exchange Rate Shocks, *The Quarterly Journal of Economics*, 104 (4), 635-654.
24. Bergstrand, J.H. (1985). The gravity equation in international trade: some microeconomic foundations and empirical evidence. *Review of economics and statistics*, 67 (3), 474–480.
25. Bergstrand, J.H. (1989). The generalised gravity equation, monopolistic competition and the factorproportions theory in international trade. *Review of economics and statistics*, 71 (1), 143–153.
26. Berman N., Berthou A., Héricourt J. (2014). Export Dynamics and Sales at Home. European Central Bank. Working Paper No. 1720/ August 2014. 49 p.
27. Bernard, A. Jensen B., Redding S., and Schott. P. (2007). Firms in International Trade. *Journal of Economic Perspectives* 21 (3): 105–30.
28. Clever J. and Xinping W. (2015). China - Peoples Republic of Oilseeds and Products Annual Record Imports and Declining Production. USDA Foreign Agricultural Service. [Uhttps://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Oilseeds%20and%20Products%20Annual_Beijing_China%20-%20Peoples%20Republic%20of_3-3-2015.pdf](https://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Oilseeds%20and%20Products%20Annual_Beijing_China%20-%20Peoples%20Republic%20of_3-3-2015.pdf)
29. De Benedictis L., Taglioni D. (2011). The gravity model in international trade. *The Trade Impact of European Union Preferential Policies: F an Analysis through Gravity Models*. Chapter 4. Springer.
30. Deardorff, A. (1998). Determinants of bilateral trade: does gravity work in a neoclassical world? In *The regionalization of the world economy*, University of Chicago Press, 7-32.
31. Esteves P. S., Rua A. (2013). Is there a role for domestic demand pressure on export performance? Banco de Portugal working papers. 03.

32. P Esteves P. S., Prades E. (2016). On domestic demand and export performance in the euro area countries: does export concentration matter? No 1909 / May. European Central Bank. <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1909.en.pdf>
33. Hurd, M. (1979). Estimation in Truncated Samples when there is Heteroskedasticity. *Journal of Econometrics*, 11, 247-58.
34. Krugman P. (1979). Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade. *Journal of International Economics*. Vol. 9. – No. 4
35. Mayer, T., and Ottaviano G. (2008). The Happy Few: The Internationalisation of European Firms: New Facts Based on Firm-Level Evidence. *Intereconomics/Review of European Economic Policy* 43 (3): 135–48.)
36. Poyhonen, P. (1963). A tentative model for the volume of trade between countries. *Weltwirtschaftliches archiv*, 90, 93–99.
37. Santos Silva, J.M.C. and Tenreyro, S. (2006). The log of gravity. *Review of economics and statistics*, 88 (4), 641–658.
38. Tinbergen, J. (1962). Shaping the world economy. Suggestion for an international economic policy. New York: The Twentieth Century Fund.
39. Vannoorenberghe, G. (2012), Firm Volatility and Exports. *Journal of International Economics*.
40. Wang J. (2016). Analysis and Comparison of the Factors Influencing Worldwide Four Kinds of Vegetable Oil Trade: Based on Gravity Model. *Modern Economy*, 7.
41. OECD-FAO Agricultural Outlook 2016-2025 (2016), OECD Publishing, Paris. <http://www.fao.org/3/a-I5778E.pdf>
42. Российский статистический ежегодник (за соответствующие годы).
43. Пшеница Казахстана – погоня за лидерами (2010). Аналитический обзор. ATFBank Research. Февраль.
44. <http://www.apk-inform.com/ru/exclusive/topic/1018758#.WRwvWtSLTGg>
45. <http://www.apps.fas.usda/gov/psdonline/psdguery.aspx>
46. <http://www.itc.com>
47. <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1720.pdf?bb6cd0564b84ba05b5ab3b73616cb38f>

**Влияние государственного регулирования на развитие национальных рынков
молочной продукции**

1. Государственное регулирование рынка молочных продуктов и поддержка экспорта в США

США - одна из крупнейших молочных держав мира. В 2016г. в стране насчитывалось 9,3 млн. коров, которые обеспечили средний надой 103 301 кг\год (10,3 тонн) от одной коровы, что является одним из самых высоких показателей в мире. Общий надой в 2016г. составил 96,4 млн. тонн молока⁴⁴. Ведущими штатами по производству молока являются Калифорния (19,2% всего объема в США) и Висконсин (14,2%). Импорт молочной продуктов ограничен и не превышает 2% объема их потребления.

Меры государственного регулирования молочного рынка США - одного из наиболее успешных рынков в мире - могут быть адаптированы для создания эффективного механизма управления молочной отраслью в РФ. Особо ценным является опыт сдерживания импорта и поддержка экспортных операций, а также сохранение и поддержка малых и средних производителей молока и молочной продукции.

Молоку в США придан особый статус; оборот молочного рынка контролируется и управляется государственными органами, администрацией штатов. Значительную роль играют фермеры в лице объединений. На молоко не распространяются правила антимонопольного законодательства. Базовыми документами являются: принятый в 1935 году «Закон о сельскохозяйственном регулировании» и дополнивший его «Закон о сельскохозяйственном рыночном соглашении» 1937 года («Agricultural Marketing Agreement Act of 1937» или АМАО), а также все последующие сельскохозяйственные акты, касавшиеся молочного производства и переработки.

Согласно «АМАО» министру сельского хозяйства в соответствии со статьей 8b дается право вступать в рыночные соглашения с переработчиками, производителями, ассоциациями производителей и другими организациями, вовлеченными в рыночный оборот.

Регламенты, определяющие поведение участников рынка, принимающих участие в обороте молочных продуктов, включая жидкое молоко, согласовываются с федеральным министром и называются «рыночными порядками» (или правилами рынка).

⁴⁴ Источник: <https://www.ers.usda.gov/data-products/dairy-data/>, таблица «Milk cows and production by State and region», данные переведены в кг.

Формирование «порядков» предусмотрено статьей 8с закона о рыночных соглашениях. В частности, статья 18 закона, «Цены на молоко», определяет следующий порядок формирования цен на молоко и молочные продукты на национальном рынке: «Министр сельского хозяйства перед подписанием любых условий любого рыночного соглашения или порядка, а также изменений, относящихся к молоку и молочным продуктам, если они фиксируют минимальные цены, оплачиваемые производителям или ассоциациям производителей, или перед изменением цен, фиксированных любыми подобными условиями, выясняет паритетность цен на эти товары». Устанавливаемые цены «должны быть выверены в части отражения цен на корма, доступности снабжения ими и других экономических условий, которые влияют на обеспечение и спрос на молоко, а также полученные из него продукты в рыночном регионе, в отношении которого заключается рыночное соглашение или его изменение». На этой основе в стране существуют такие понятия как региональные и районные дифференциалы закупочных цен и национальный средний рацион кормления молочного скота.

Управление ценами, обеспечивающие рентабельность производство молока, осуществляется следующим образом: «если министр обнаружит, что цены на такие товары не соответствуют ценам на корма, обеспеченности ими и другим экономическим условиям, которые могут повлиять на рыночную доступность и спрос на молоко, а также полученные из него продукты в рыночном регионе, в отношении которых заключается соглашение, порядок или изменения, он может установить такие цены, какие сочтет соответствующими факторам, для обеспечения производства существенного количества чистого и цельного молока в интересах общества. В дальнейшем регулирование цен осуществляется на основании расчетов, по мере того как министром будет обнаружено изменение обстоятельств».

Все принятые к настоящему времени законодательные акты сформировали в стране систему Федеральных рыночных порядков молока («Federal Milk Marketing Orders», FMMO).

За соблюдением норм следит Сельскохозяйственная рыночная служба (администрация) Минсельхоза, главу которой назначает министр сельского хозяйства. Текущая статистическая отчетность публикуется на сайте Национальной сельскохозяйственной статистической службы (National Agricultural Statistical Service, NASS).

На уровне штатов могут действовать собственные законы и собственные рыночные порядки. Каждый штат имеет Молочный рыночный совет (Milk Marketing Board), который играет роль рыночной администрации

В стране действуют 10 молочных порядков региональных уровней и (отдельно) Калифорнии. Порядки могут быть общими для нескольких штатов. Несмотря на общую схожесть, степень детализации в отношении конкретной практики регулирования оптовых и розничных цен и других выплат может существенно отличаться по штатам.

Федеральный порядок определяет три основных момента:

- назначает минимальные закупочные цены на молоко в зависимости от класса (реальные цены, которые определяет рынок, могут быть выше минимальных);
- регулирует оборот только жидкого продукта;
- определяет цены на уровне переработчика, где молоко закупается, но не на уровне фермы, где оно производится.

Основная цель созданной системы – контроль над действиями переработчиков в отношении установления цены при приеме молока от производителя или кооператива, а также регулирование соотношения цен на первичный продукт в зависимости от его назначения. Уровень цен приемки молока, устанавливаемые государством, рассчитывается рыночной службой с учетом сезонной динамики, а также баланса продуктов на рынке, исходя из цен на сухое молоко, сухую сыворотку, молочный жир и сыр (по формулам с учетом состава). Конкретный фермер получает деньги, исходя из средневзвешенной цены с поправкой на качество молока (например, содержание жира), и с учетом расстояния до молочного завода, если это предусмотрено соглашением.

Существуют четыре следующие классы молока, по которым устанавливаются минимальные цены (ценовые классы, но в некоторых штатах их больше):

- I-й класс – молоко, потребляемое в жидком виде, включая цельное, обезжиренное и нежирное;
- II-й класс – молоко для производства жирных сливок, творога, йогурта, сгущенных и мороженных продуктов;
- III-й класс – молоко для производства сыра;
- IV-й класс – молоко для производства сливочного масла и сухих продуктов;

В штате Калифорния III-й класс – молоко для производства мороженого, а IV-й делится на «а» и «b». «IVa» идет на производство масла, а «IVb» - сыра и продуктов из сыворотки.

«Классы» отличаются от сортов молока. Сорт определяется качественными стандартами и регламентируется санитарными нормами. Сорта два: «А» (продукт соответствует употреблению в жидком виде) и «В» (продукт пригоден для переработки). Хотя в США из произведенного молока лишь около 3% относится к сорту «В», в переработку направляется 65% от общего объема произведенного молока.

Согласно федеральному закону, минимальные цены на молоко по классам за истекший месяц объявляют до 5 числа, а на следующий месяц – до 24 числа текущего месяца. Процедура объявления и порядок расчетов по формулам при определении цен описана в параграфах 1000.50 и 1000.53 «Федерального порядка рынка молока» (FMMO), а также на сайте Сельскохозяйственной рыночной службы в разделах «Рыночные порядки – Описание цен на молоко» (Marketing Orders – Milk Prices – Description) и «Текущие ценовые формулы» (Current Price Formulas) по адресу: www.ams.usda.gov. Существует две принципиально разные системы расчета закупочных цен: многокомпонентная, учитывающая рыночные (оптовые) цены на 4 составляющие части молока (молочный жир, белок, СОМО, сухая сыворотка) и двухкомпонентная, принимающая во внимание только цены на обезжиренное сухое молоко и сливочное масло. По первой работают семь порядков (регионов), по второй – четыре.

Способ и сроки оплаты за полученное молоко зафиксированы как в федеральном законе, так и в законах штатов.

Расходы по исполнению требований порядка по учету несут переработчики, осуществляющие денежные отчисления в пользу Рыночной администрации или совета. С одной тонны закупленного молока они платят в общий фонд 1,65 долл. Их отчеты о количестве и ценах закупленного и переработанного молока (receipt and utilization report – «R&U Report») ежемесячно предоставляются администратору рыночной службы региона. После обобщения они поступают в отдел рыночной информации молочных программ Минсельхоза. Статистические службы еженедельно публикуют до 15.00 часов каждой среды данные о ценах на произведенные молочные продукты. Обязанность сдавать отчетность установлена законом (The Mandatory Price Reporting Act of 2010), от нее освобождены небольшие молочные предприятия, вырабатывающие менее 1 млн. фунтов (453 т) моно-продукции в год.

Администратор Рыночного совета отслеживает предоставление данных и контролирует выполнение обязательств по денежным расчетам молочных предприятий с фермерами. Аудиторы вправе затребовать и проверить документацию переработчиков по обороту молока и молочной продукции, которую они обязаны вести и сохранять.

Роль фермеров заключается в том, что утверждение порядков согласно закону происходит с их согласия, то есть с согласия непосредственных производителей молока. При этом фермеры объединены в сбытовые кооперативы, которые поставляют продукцию на региональные рынки. Не менее 2/3 производителей молока региона должны проголосовать на собрании или референдуме, чтобы федеральный министр имел право принять решения по внесению изменений в порядки.

При этом порядок не регулирует объемов производства и направления использования молока, закупленного переработчиком, а также не фиксирует фактических закупочных цен и не гарантирует конкретному производителю обязательную реализацию. Его роль заключается в установлении минимальной закупочной цены на молоко-сырье, исходя из рыночных условий.

Нет ограничений на перемещение молока из одного региона в другой, хотя все участники рынка и регуляторы отслеживают его движение. Законы штатов могут лишь устанавливать минимальную цену, по которой молоко может быть продано за пределы региона, где оно было произведено.

Регулирование рынка молока на уровне розничной торговли является компетенцией региональных властей, и инструменты регулирования имеют свои особенности в разных штатах. Например, в штате Пенсильвания (пятый регион по объему производимого молока), на оптовом и розничном рынках существуют минимальные цены, которые определяются отраслевым молочным рыночным советом и базируются на себестоимости («stop-loss» - «стоп убытки», то есть не продажа не ниже себестоимости производства). В штате Невада регулятор устанавливает цены для розницы (то есть возмещение затрат производителю и оптовику), при этом в рознице ограничения цен нет.

Запрещены торговым законодательством большинства штатов все инструменты недобросовестной конкуренции, а именно: свободная торговля, необоснованное продление кредита, скрытые уступки и скидки, бесплатные знаки внимания и «подарки», незаконные разрешения на рекламу, незаконное «заимствование» денег, бесплатное предоставление оборудования, бесплатный ремонт и обслуживание, продажа ниже себестоимости на оптовом и розничном уровне, ценовая дискриминация - все скрытые формы формирования несправедливой рыночной цены, влияющие на конкурентные позиции.

Нарушение молочного законодательства считается мелким уголовным преступлением и может наказываться денежным штрафом от 25 до 1000 долл. и тюремным заключением от 5 дней до одного года в зависимости от частоты нарушений и тяжести совершенного.

В США существует практика совместного решения сложных вопросов и выработки рекомендаций, касающихся ценообразования. Так, законы штатов могут предусматривать создание совместного совета, в который входят производители молока, потребители, дилеры, члены молочного совета, декан сельскохозяйственного университета, ученые, а также представители школы бизнеса.

Отдельным механизмом регулирования рынка молока обладает Калифорния, которая имеет очень стройную и жесткую систему регулирования рынка.

Переработка молока в штатах подлежит лицензированию.

Главным результатом созданной на базе «молочных порядков» системы является возможность определять минимальные цены, по которым переработчик должен принимать молоко от производителя, исключить или значительно сократить неопределенность в ценообразовании, исключить недобросовестную конкуренцию, ведущую к разрушению молочной отрасли и рынка в целом. Прозрачность и доступность статистики обеспечивает возможность мониторинга и прогнозирования рыночной ситуации. Хотя действующая система незначительно увеличивает розничные цены, специально проведенное исследование, в ходе которого анализировались последствия отмены действующих порядков, позволило выяснить, что ликвидация «порядков» обойдется потребителям значительно дороже в результате нарушения планомерности производства, ценовой стабильности и прогнозируемости рынка.

Дополнительные возможности негосударственного регулирования рынка молока используют кооперативы, которые создают среду для здоровой конкуренции и позитивно влияют на снижение себестоимости производства продукта.

Помимо перечисленных мер, значительное положительное влияние на оборот молочной продукции, ценообразование и прогнозируемость рынка оказывает биржевая торговля сырами, сливочным маслом и сухим обезжиренным молоком. При затоваривании рынка и снижении цен государство осуществляет товарные интервенции, в которых согласно закону от 1933 года «Покупай американское» могут участвовать только отечественные товаропроизводители.

Развитию производства и торговли молоком способствовали и так называемые товарные программы, закреплявшиеся сельскохозяйственными законами. Так, в программе 2008 года («Food, Conservation, and Energy Act of 2008») молоку и молочным продуктам были посвящены 10 разделов (федеральных законов), с 1501 по 1510, представлявших федеральные программы. В том числе Программа ценовой поддержки молочных продуктов»; «Национальная программа развития молочного животноводства и его научного обеспечения»; «Научная программа развития переработки жидкого молока»; «Научные исследования в области политики молочного животноводства и действующего законодательства»; «Программа поощрения экспорта молока», «Программа стимулирование экспорта молочной продукции».

Анализ государственного регулирования оборота молока показывает существенное фактическое влияние на молочный рынок программ, действовавших в отношении других

видов сельскохозяйственной продукции, прежде всего зерна, используемого на корм скоту. Стабильность и предсказуемость рынка зерна, а также обеспечение доступа к концентрированным кормам на протяжении 30 лет создавали условия для гармоничного развития молочного животноводства.

В соответствии с сельскохозяйственным законом 2008 г. для эффективного решения вопросов финансирования производителей молока Минсельхозом была создана электронная система отчетности о производстве молочных продуктов, а предоставляемые данные стали ежеквартально проверяться.

Для ограничения ввоза молока из-за рубежа федеральный закон разрешил осуществление сборов с импортируемых молочных продуктов в размере 1,65 долл. с тонны молока или его эквивалента, аналогично сборам с собственных переработчиков в случае импорта готовой продукции. Экспорт молочных продуктов, в том числе по программам продовольственной помощи другим странам, наоборот, стал поощряться. Согласно принятой в 2009г. «Программе стимулирования экспорта молочных продуктов» (Dairy Export Incentive Program, DEIP) Зарубежной сельскохозяйственной службы Минсельхоза, являющейся в последние годы одним из действенных инструментов снятия излишков продукта с внутреннего рынка, на эти цели выделяются государственные средства.

Новый Сельскохозяйственный закон, принятый в США в 2014 г., предусматривает существенное обновление системы поддержки и защиты американских фермеров-молочников. Она называется «Программа защиты прибыли производителей молока» («Margin Protection Program for Dairy Producers» – MPPDP) и изложена в разделе закона - «Молочное животноводство» («Dairy»). Она начала действовать 1 сентября 2014 г. и закончится 31 декабря 2018 г.

Суть программы заключается в том, что государство компенсирует товаропроизводителям потерю части прибыли от колебаний рыночной конъюнктуры, исчисляемой в виде разницы между сдаточной ценой центнера молока и затратами на корма для его производства.

Для участия в программе защиты прибыли фермер должен зарегистрироваться в Минсельхозе, уплатить административный сбор в размере 100 долл. и страховую премию.

Крупным хозяйствам, производящим более 4 млн. фунтов молока в год (1814 тонн), участие в Программе обходится дороже, чем мелким. Для них ставки по сравнению с небольшими товаропроизводителями при уровне компенсируемой прибыли в 99 долл./т повышены в два раза, а для прибыли 176 долл./кг – в три раза. Таким образом,

государство регулирует состав производителей молока, поддерживая относительно небольших товаропроизводителей и сдерживая развитие крупных.

Программа защиты прибыли дополнена Программой пожертвования молочной продукции («Dairy Product Donation Program» – DPDP), автоматически включающейся при понижении прибыльности производства молока до минимального определенного законом уровня. Она предусматривает государственные интервенции на молочном рынке. Министру сельского хозяйства дается право осуществлять закупки различных молочных продуктов по рыночной цене до тех пор, пока прибыльность производства молока не достигнет в стране уровня от 66 до 88 долл./тонна с условием, что цены на сухое молоко и сыр чеддер будут превышать мировые не более чем на 5%. Если цены на сухое обезжиренное молоко и сыр чеддер на внутреннем рынке США превысят мировые более чем 7%, то прибыль допускается в пределах до 66 долл./т. Молочные продукты, закупаемые в ходе товарных интервенций, должны сразу распределяться среди групп малоимущего и социально незащищенного населения, а также государственных или частных некоммерческих структур. Закон запрещает их хранение и реализацию на рынке.

В 2017 году в США прогнозируемые цены составляют \$17.65-\$17.95 за центнер молока сырья (10,56-10,77 руб./кг) ; в 2018 году - \$18.00-\$19.00⁴⁵ за центнер.

2. Государственное регулирование рынка молочных продуктов и поддержка экспорта в Канаде

Канада, также как и США, является одной из наиболее успешных «молочных» стран, имеющей жесткий, но сбалансированный механизм регулирования поведения всех участников молочного рынка. В 2017 г. в Канаде было произведено 8,4 млн. тонн молока, из которых 33,6% было употреблено как питьевое молоко, а 66,4% переработано в другие виды молочной продукции⁴⁶. Основными регионами – производителями молока являются провинции Квебек (37%) и Онтарио (33%).

Согласно своду законов и правил, молочная продукция на канадском рынке делится на две группы:

- питьевое молоко, молочные напитки и сливки;
- молоко для промышленной переработки, используемое для производства масла, сыров, йогуртов, мороженого и сухого молока.

⁴⁵ Источник: <https://www.ers.usda.gov/data-products/dairy-data/>

⁴⁶ Источник: Statistics Canada, Table 003-0011 1 Milk production and utilization monthly (kilolitres) <http://www5.statcan.gc.ca/cansim/a47>

В Канаде единый государственный механизм управления молочной отраслью основан на взаимодействии двух организаций: Канадской молочной комиссии или КМК (Canadian Dairy Commission, CDC), созданной в 1966 г. и Канадского комитета по регулированию производства молока (КРПМ, Canadian Milk Supply Management Committee). Ключевую роль в регулировании рынка молока и молочных продуктов играет Канадская молочная комиссия (КМК). В соответствии с законом, Канадская молочная комиссия осуществляет:

- регулирование покупки и продажи всех видов молочной продукции;
- контроль над количественными показателями импорта и экспорта молочных продуктов;
- контроль расчетов между фермерами и переработчиками на базе произведенных объемов и качества продукции;
- проведение исследований, связанных с производством, переработкой и сбытом молочных продуктов;
- анализ издержек производства и цен;
- меры по развитию рынка молочных продуктов, совершенствования их качества и разнообразия, информационное обеспечение отрасли.

КМК является общенациональным агентством, уравнивающим доходы производителей молока через систему соглашений об объединении доходов от продажи молока переработчикам и путем создания пулов для последующего перераспределения между производителями (Comprehensive Agreement on Pooling of Milk Revenues). В настоящее время действуют два пула:

- группа пяти восточных провинций (Квебек, Онтарио, Нью-Брансвик, Новая Шотландия и Остров принца Эдуарда, Agreement on the Eastern Canadian Milk Pooling – P5),
- группа западных провинций (Манитоба, Саскачеван, Альберта и Британская Колумбия, Western Milk Pooling Agreement -WMP).

Административные расходы КМК покрываются из трех источников: государственный бюджет (44%), взносы производителей молока (36%) и взносы торговых агентств молочной сбытовой сети (20%). Поскольку КМК - это негосударственная и некоммерческая организация, она освобождена от уплаты налогов на прибыль. В случае, если прибыль была получена, она распределяется между фермерами-производителями молока по итогам года.

В задачи второй организации, Канадского комитета по регулированию производства молока (КРПМ) входят:

- совершенствование молочной политики;
- отслеживание текущей ситуации на внутреннем и внешних рынках молочных продуктов;
- согласование и распределение между провинциями национальной молочной квоты;
- согласование и распределение совокупного дохода между производителями за молоко разных классов, закупленное переработчиками.

Кроме того, в провинциях действуют 10 закупочных агентств (marketing boards), представители которых входят в состав Комитета (КРПМ). Они подписывают с федеральным правительством Национальный закупочный план (National Milk Marketing Plan). В работе КРПМ участвуют представители союза потребителей и союзов переработчиков, но с правом совещательного голоса.

Государственное регулирование производства сырого молока (supply management) основано на: 1. контроле ценообразования, 2. контроле производства, 3. контроле импорта.

Объем производства молока определяется потребностями внутреннего рынка, а также прогнозными оценками объемов экспорта и импорта молочной продукции. Устанавливаются ежегодные квоты для промышленной переработки (Market Sharing Quota, MSQ), которые определяются на основании оценки потребления молочных продуктах; квотируемые объемы доводятся до сведения производителей. Квотируемые объемы в рамках MSQ уточняются в течение года и корректируются в зависимости от прогнозируемой потребности в молочных продуктах.

За ряд лет размер квоты для промышленной переработки выросли в связи с ростом населения и увеличения доли молочных продуктов в структуре внутреннего потребления.

Общая национальная квота на производство молока распределяется по провинциям в соответствии с потенциальными возможностями фермерских хозяйств в данном регионе и с учетом имеющихся индивидуальных квот у фермеров на производство молока. Исторически сложилось, что основные квоты на молоко для промышленной переработки выделяются провинциям Квебек (до 45%) и Онтарио (до 30%), западным провинциям – (до 20%), остальным провинциям – менее 5%.

Фермеры покупают и имеют права на производство молока исключительно в рамках оплаченных ими квот. Главное условие – то, что провинциальные маркетинговые организации гарантируют закупку всего объема произведенного в рамках оплаченных

фермерами квот по установленной цене, обеспечивающей производителю определенный уровень прибыли. Закупочные цены на молоко могут незначительно варьироваться в течение года и зависят от класса молока. Молоко-сырье подразделяется на пять классов, внутри каждого из которых есть подклассы для переработки в определенные группы готовой продукции. Питьевого молока и сливки вырабатываются из молока первого класса, все остальное молоко идет на переработку.

Другим важным условием функционирования рынка молочного сырья является то, что фермеры не имеют права самостоятельно реализовывать свою продукцию на рынке. Они реализуют молоко соответствующим провинциальным маркетинговым организациям.

Провинциальные маркетинговые организации являются передаточными звеньями между фермерами и переработчиками, не вступающими в прямые коммерческие отношения. Ежемесячно провинциальные маркетинговые организации сверяют текущие суммы суммарных выплат, оплаченных переработчиками по поставкам молока по отдельным классам. Имея контракт на поставку молока в рамках своей квоты, фермер получает от маркетингового агентства информацию о ценах, по которым с ними будут проведены расчеты за поставленное молоко и прогноз по цене на молоко.

Одним из действенных инструментов регулирования молочного рынка в Канаде являются тарифные квоты на импорт молочной продукции. Например, в 2014 году годовая тарифная квота на сыр составляла 20,4 тыс. тонн, на масло – 3,2 тыс. тонн, на сыворотку – 3,3 тыс. тонн. Уровень тарифов на поставки молочной продукции сверх квот очень высок - от 208 до 299%.

Для переработчиков молока также предусмотрены различные механизмы управления.

На основании федерального закона о Канадской молочной комиссии в каждой провинции разработано собственное законодательство, которое регулирует:

- лицензирования предприятий (производящих, транспортирующих и перерабатывающих молоко);
- взаимоотношения фермерских хозяйств и компаний по переработке молока;
- механизм реализации молочной квоты;
- распределение общей прибыли от реализации молока разного класса.

На федеральном уровне действует закон, регулирующий стандарты качества, но в провинциях установлены свои стандарты качества на молоко, требования к упаковке и маркировке продукции, а также предусмотрена система штрафов за отклонение от государственных стандартов, сформулированы общие требования к предприятиям по переработке молока.

Национальный закупочный план, закрепленный КМК и провинциями определяет методику расчета лимитов объемов и размер национальной квоты. Квоты и лимиты производства молока рассчитываются на основании данных мониторинга потребления на внутреннем рынке с учетом импорта и экспорта молочной продукции. КМК осуществляет регулирование объемов производства и соблюдения квот только на молоко, предназначенное для глубокой промышленной переработки, контроль же рынка питьевого молока осуществляется непосредственно провинциями.

Одной из основных задач КМК является обеспечение выполнения программ, направленных на поддержку молочного сектора и стабилизацию цен в розничной продаже. На текущий момент правительство Канады в качестве основного инструмента поддержки производителей молока использует цены на сухое обезжиренное молоко и сливочное масло, которые служат ориентиром провинциальным закупочным организациям при продаже молока перерабатывающим предприятиям.

Для расчета с фермерами маркетинговые организации применяют среднюю цену продаж молока, включая накладные расходы (управление, маркетинг, аналитические и научные исследования, логистика). При расчете средней цены молока, которое было переработано в определенную категорию продукции, определяется доход, получаемый от реализации произведенного сливочного масла и сухого молока по гарантированным государством ценам, с учетом объема полученной продукции и за вычетом расходов.

Стимулирование внутреннего спроса на молоко является целью нескольких программ КМК, которые обеспечивают рост спроса на молоко свыше установленных национальных квот или увеличивать доход переработчиков за счет дотаций на освоение новых продуктов. Среди них можно выделить программу "Производство молока специальных классов" (Special Milk Class Permit Program), в рамках которой молоко продается переработчикам по относительно низким ценам, для поддержания конкурентоспособности канадских продовольственных компаний на международных рынках, «Программу новых видов молочной продукции» (Dairy Innovation Program), при реализации которой допускается увеличение закупок молока сверх выделенных провинциям квот (до 3%) в качестве сырья для глубокой промышленной переработки. Большая часть средств в этой программе используется для разработки новых сыров.

КМК также реализует «Программу компенсации сезонных факторов» (Domestic Seasonally Program), направленную на сбалансирование сезонных колебаний в спросе и предложении на молоко. Когда производство молока превышает потребности канадского рынка, КМК выкупает у переработчиков излишки животного масла и сухого молока по установленным ценам поддержки.

Канадские молочные фермы получают государственную поддержку и в рамках общих программ по госрегулированию аграрного сектора экономики. Основные объемы субсидий приходятся на финансирование четырех программ: AgriInvest, AgriStability, AgriInsurance, AgriRecovery. Программа “AgriInvest” предусматривает создание фермерскими хозяйствами накопительных счетов с участием государства, средства которых могут быть использованы при снижении общего дохода фермерского хозяйства или для развития сельхозпроизводства. Финансовое участие фермера - взнос до 100 % от его ожидаемого чистого дохода. Государство добавляет 1% от среднего дохода за предыдущий период (но не более 15 тыс. долл.). Программа “AgriStability” направлена на покрытие значительных убытков (до 70% от доходов фермера в текущем году по сравнению со средними показателями за предыдущий период). Полученные средства должны быть направлены на общее улучшение производственной инфраструктуры фермерского хозяйства, на снижение стоимости продукции и вероятности будущих потерь. Финансовое участие фермера – 0,3% от декларируемого дохода за предыдущий период. Программа “AgriInsurance” включает все существующие виды страхования урожаев от засухи, наводнения, заморозков, избыточной влажности и других природных рисков. Программа “AgriRecovery” покрывает значительные объемы ущерба от стихийных бедствий или эпидемий. Финансируется из расчета 60% из федерального и 40% из провинциального бюджета. Возможно изменение финансового вклада в зависимости от каждого конкретного случая.

Новые программы «Dairy farmers investment Fund» и «Dairy processing investment Fund» обеспечивают получение молочными фермерами до 250 тыс. и 10 млн. канадских долларов соответственно фермерами и переработчиками, если они проводят техническую и технологическую реконструкцию. Кроме прямых программ, действуют также ряд поддерживающих сервисных программ в маркетинге, производстве органической еды и сервисных услугах⁴⁷.

Справедливо утверждение советника по вопросам АПК Посольства РФ в Канаде С.Н. Строкова о том, что в течение последних десятилетий в этой стране создана своя собственная система поддержки молочного производства, которая обеспечивает канадским фермерам-молочникам гарантированный доход за произведенное молоко и практически отсутствие внутренней конкуренции в рамках национального рынка между регионами и со стороны импортной молочной продукции.

⁴⁷ Источник: сайт Министерство сельского хозяйства и продовольствия Канады. <http://www.agr.gc.ca/eng/programs-and-services/list-of-programs-and-services/?id=1362151577626>

3. Опыт Белоруссии в стимулировании экспорта молочной продукции

Среди стран СНГ/ЕАЭС наиболее развитую молочную промышленность имеет Белоруссия. По официальным данным, в 2016 году 60% молока было произведено на 1,6 тыс. молочных фермах, оборудованных по современным технологиям. Более половины дойного стада размещено именно на таких фермах. Товарность молока в 2016 г. составила 89,7%, при этом 44,8% молока было реализовано сортом «экстра». На фермах с современными технологиями экстра сорт составляет 65,1% всего объема реализации. Был достигнут самый высокий в странах СНГ показатель надоев на одну корову – 4 856 килограммов. Общий объем переработки в 2016 г. - 6301,2 тыс. тонн⁴⁸. В физическом объеме все показатели выросли к предыдущему году, за исключением СЦМ:

- масла животного – 103,8% (произведено 117,9 тыс. тонн),
- сыров (кроме плавленых) – 105,8% (190,6 тыс. тонн),
- цельномолочной продукции – 100,04% (1976,1 тыс. тонн),
- нежирной продукции – 131,8% (157,5 тыс. тонн),
- сухого обезжиренного молока – 100,2% (123,3 тыс. тонн),
- сухого цельного молока – 90,3% (32,6 тыс. тонн),
- молочных консервов – 100,8% (92,5 тыс. тонн),
- сухой молочной сыворотки – 119,9% (100,4 тыс. тонн).

В республике в 2010 году была принята программа развития молочной отрасли, ориентированная на экспорт – «Республиканская программа развития молочной отрасли в 2010–2015 годах», утвержденная Постановлением Совета Министров республики Беларусь 12.11.2010г. Новая программа, принятая 11.03.2016 г. приняла ряд изменений к действующей «Государственной программе развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016-201\20 гг.»

Полный отчет о выполнении программы 2010 года отсутствует. Однако факты свидетельствуют, что государственное регулирование отрасли оказалось менее эффективным, чем это планировалось. Для Белоруссии положительную роль сыграла

⁴⁸ Источник: <http://www.mshp.gov.by/programms/c7e20c57bf575761.html>

«санкционная война» стран ЕС и РФ, одним из последствий которой стало активное использование реэкспорта для поставок молочной и иной продукции из стран ЕС в РФ.

Хотя действовавшая программа предполагала, что начиная с 2015 года планируется продолжить модернизацию технологической базы производства и переработки молока с учетом возможных изменений требований рынков потребления молочных продуктов, в новой программе финансовые ресурсы на эти цели не предусмотрены.

Таблица П1.

Динамика минимальных рекомендуемых экспортных цен на некоторые виды молочной продукции (рекомендуемых

2017 год								
Росс. руб. за 1 кг на условиях FCA	COM «Экстра»	COM ⁴⁹ «Стандарт»	Молоко сухое ⁵⁰	Масло 72,5%	Масло 82,5%	Сыры ⁵¹	Сыры ⁵²	Сыворотка сухая
13.07.2017	-	-	-	-	340	-	-	-
01.07.2017	140	135	200	300	330	285	290	-
13.06.2017	140	135	200	290	320	285	290	-
31.05.2017	140	135	200	280	310	285	290	-
26.04.2017	130	125	200	270	300	285	290	-
13.04.2017	155	150	230	300	330	285	290	-
16.03.2017	175	170	230	315	345	285	290	-

Динамика официальных цен на молочную продукцию достаточно высокая, при этом обязательным условием является 100% предоплата. Данные таблицы П1 – это рекомендации, разработанные рабочей группой, созданной распоряжением Премьер-министра Республики Беларусь от 19 июня 2009 № 63р ”О создании рабочей группы для

⁴⁹ сухой молочный продукт, молочно-сывороточный концентрат

⁵⁰ частично обезжиренное и цельное, сухие молочные продукты жирностью выше 1,5%

⁵¹ сырные продукты жирностью 45% и ниже

⁵² сырные продукты жирностью 45% и выше

ежедневного мониторинга реализации молочной продукции на внутреннем и внешнем рынках“.

Общий объем производства молока в Белоруссии существенно превышает рекомендуемую медицинскую норму. Если в РФ потребление ниже нормы пока еще связано с недостаточными объемами производства, а не с резким падением покупательной способности населения, то в Белоруссии ситуация другая. В Белоруссии потенциал для массированного экспорта создан не только за счет избыточного производства, но и за счет относительно низкого потребления молочных продуктов собственным населением – 260-270 кг/чел в год в пересчете на молоко. В Белоруссии на питание тратится в среднем свыше 40% всех потребительских расходов. Для сравнения, другая европейская страна, Ирландия, которая также выстроила экспортно-ориентированную молочную промышленность, имела в 2015 году уровень потребления молока на душу населения - 638 кг в год, на 9,6% выше 2014 года. Надой от одной коровы в этих странах сопоставимы – в Ирландии довольно низкий уровень надоев по сравнению с европейскими лидерами и составляет около 5,2 тонн в год. Однако доля экспорта по отношению к объему произведенного в стране молока в 2015 году составила 76,8%⁵³.

В результате исследования, проведенного в 2014 году Н.И. Шагайдой⁵⁴, были получены данные, что модернизация по программе не привела к интенсификации отрасли. Вне программы развития молочной отрасли с 2000 по 2011 г. произошло снижение поголовья на 17,6% при росте продуктивности коров на 82,8%. С началом действия программы стали преобладать влияние экстенсивных факторов. В 2012 году прирост производства молока по сравнению с 2011 годом составил 4,1%, но большая часть - за счет роста поголовья (на 3,0%) и всего лишь на 1,1% произошел рост за счет роста продуктивности животных. Эта тенденция усилилась в 2013 году: по сравнению с 2012 годом объем произведенного молока снизился на 2,2% при росте поголовья на 3,8%. При этом продуктивность упала на 5,0%.

Зафиксированное в 2013 г. отклонение фактических от плановых показателей производства молока в сельскохозяйственных организациях в тыс. тонн составило минус 17%.

53 Источник: Russian Dairy Research Center

54 Н.И. Шагайда, д.э.н. директор центра агропродовольственной политики РАНХиГС, «Потенциал увеличения поступления молочных продуктов из Республики Беларусь на российский рынок в условиях антисанкций», в монографии «Состояние и перспективы развития продовольственной системы России на примере молочной индустрии», М.- «Экономика», 2015.

Условием эффективного экспорта в Россию является более высокая цена реализации по сравнению с Беларуссией и равные или более низкие издержки производства молока. Исследование и расчеты Н.И. Шанайды позволили сделать вывод, что колебания рентабельности молочного производства в Беларуссии значительно больше, чем в России и рентабельность выше в России, чем в Беларуссии.

В Беларуссии цены на значительную часть ресурсов для сельского хозяйства и на часть продукции сельского хозяйства устанавливаются государством. Это является негативным фактором для хозяйств и переработчиков.

Действующий механизм финансовой поддержки также оказался более эффективным в России, чем в Беларуссии. Если учитывать проценты за банковские кредиты, то российский вариант (разница между рыночной ставкой банка и ставкой рефинансирования, которая компенсируется сельхозпроизводителям за счет государственных субсидий) является более выгодным, чем выплаты в Беларуссии, где процент был равен 1. И, наконец, в РФ, существуют разные государственные субсидии – например, выплата на 1 литр молока. .

Вывод тот, что сельхозпроизводители в Беларуссии и России находятся примерно в одинаковых условиях, и, несмотря на различие методов поддержки (в Беларуссии – низкий процент за пользование кредитом, в России – субсидирование), в странах поддерживается примерно один уровень государственной поддержки.

Но система ценообразования в Беларуссии не дает СЗХО достичь хорошего финансового состояния. Это показывал прирост доли просроченной задолженности. До событий 2014 года уровень просроченной СХО задолженности СХО был значительно выше в Беларуссии, чем в России.

Реализация относительно дешевой продукции выгодна не производителю, а экспортеру.

В этих условиях центр получения прибыли смещается от производителя к дистрибьютору продукции. И белорусское правительство заняло именно такую позицию спекулятивного характера, так как реальным источником увеличения поставок является реэкспорт продукции, поскольку внутреннее производство в стране не обеспечивает экспортные объемы.

Так, по данным Белстата в 2015 году среднее потребление молока и молочной продукции на душу населения в Беларуссии составляло 260–270 кг в год, что в пересчете на 9,5 млн. жителей означает, что объем внутреннего потребления равен приблизительно 2,5 млн. тонн молока. Исходя из объемов производства всего молока объем экспорта может составлять около 3,2 млн. тонн сырого молока, из которого можно произвести

около 530 тысяч тонн готовой молочной продукции. Но еще в 2012 году на российский рынок из Белоруссии поступило 796 тысяч тонн молока и молочной продукции, в 2013 — 863 тысячи тонн, в 2014 году — 923 тысячи тонн, в 2015 году — уже 1 012 тысяч тонн. За 11 месяцев 2016 года - 790 тысяч тонн, по итогам года - более 1 млн. тонн. При этом остальные страны экспортеры завезли в РФ по состоянию на 1.01.2016 года 109 тысяч тонн готовой продукции⁵⁵. То есть Белоруссия активно занимается реэкспортом продукции, спекулируя на разнице цен.

Можно сделать вывод, что система государственной поддержки в Белоруссии, в основном базирующаяся на не рыночных механизмах, а на «ручном» административном управлении (в отличие от США, Канады, Ирландии, где сильные встроенные элементы административного управления не ликвидируют рыночной основы) относительно неэффективна и не обеспечивает устойчивости при замене элементов управления.

4. Роль фермерства и кооперации в молочной промышленности на примере Нидерландов

По прогнозам экспертов, к концу 2017 году общая стоимость мирового молочного рынка возрастет до 505 млрд. долларов. Список крупнейших компаний более, чем наполовину состоит из молочных кооперативов.

1. Fonterra (Новая Зеландия) – объем переработки более 22 млн. тонн в год.

Новозеландский молочный кооператив Fonterra основан в 2001 году. Широко известные бренды компании: Anchor (масло и молоко), Mainland (сырная продукция), Tip Top (мороженое), йогурты Yoghurt-2-Go, Calciyum, De Winkel, Fresh and Fruity, Metchnikoff, и другие бренды.

Новая Зеландия входит в пятерку лидеров по экспорту молочной продукции. В период с 2012 по 2015 годы страна поставила на мировой рынок 1,3 млн тонн СЦМ, 427 тыс тонн СОМ, 568 тыс. тонн сливочного масла и 353 тыс. тонн сыра. Основным игроком на рынке Новой Зеландии является группа Fonterra. Компания перерабатывает более 94% всего произведенного молока в хозяйствах. Среди других крупных перерабатывающих компаний можно отметить Tatura Co-operative Dairy Company, Westland Milk Products и Synlait.⁵⁶

2. DFA (Dairy Farmers of America) (США) - объем переработки более 17 млн. тонн в год.

⁵⁵ Источник: Экспорт белорусских продуктов в Россию несоразмерен её внутреннему производству. <https://www.milkprice.ru/news/tag/2/4335-potreblenie-moloka>

⁵⁶Источник:http://milknews.ru/index/novosti-moloko_13198.html

DFA является крупнейшим молочным союзом в США. Кооператив объединяет около 15 тыс. фермеров в 48 американских штатах. Основные бренды: Borden Cheese (сыр), Cache Valley Cheese (сыр), Kemps и Guida's Dairy (молоко), Keller's Creamery Butter (масло).

3. Lactalis (Франция) объем переработки более 15 млн. тонн в год.

Международный французский частный молочный концерн, основанный в 1933 году семьей Бенье. Штаб-квартира расположена во Франции в городе Лаваль. Присутствует в 148 странах мира, является лидирующей компанией по выпуску сыра в Европе. Основные бренды: TM President (молоко и масло), Galbani (сыр), Sorrento (сыр), Precious (сыр).

4. Nestle (Швейцария) объем переработки около 15 млн. тонн в год.

Швейцарская компания, крупнейший в мире производитель продуктов питания. Ее основал химик и фармацевт Анри Нестле в 1866 году. Основные молочные бренды: Nestle, Nido, Nespray, Ninho, Carnation, Milkmai и другие.

5. Dean Foods (США) объем переработки свыше 12 млн. тонн в год.

Крупная молочная компания, основанная в 1925 году в Техасе. В состав холдинга входят около 100 заводов на территории США и Европы. Бренды: Dean's Dairy (молоко), Meadow Gold (молоко), Trumoo (молоко) и др.

6. Arla Foods (Дания-Швеция) объем переработки свыше 12 млн. тонн в год.

Arla Foods была образована в апреле 2000 года в результате слияния шведского молочного кооператива Arla и датской молочной компании MD Foods. Три основных бренда компании: Arla (молоко), Lurpak (масло) и Castello (сыр).

7. Friesland Campina (Нидерланды) объем переработки свыше 10 млн. тонн в год.

Крупнейший голландский молочный кооператив. Основные бренды: Friesche Vlag (молоко), Chocomel (молоко), Fristi (молоко), Campina (йогурты), Optiwell (йогурты).

8. Danone (Франция) объем переработки около 10 млн. тонн в год.

Французская компания основанная в 1919 году. Основные направления деятельности компании — молочные продукты, детское питание и минеральная вода. Молочная продукция компании выпускается под такими известными марками как Danone, Activia, Actimel, Danissimo.

9. Kraft Foods (США) объем переработки около 9 млн. тонн в год.

Kraft Foods основана в 1903 году Джеймсом Крафтом. Корпорация производит и продает свою продукцию в 155 странах мира. Основные бренды в молочном сегменте: Kraft (сыр), Philadelphia (сырная продукция).

10. DMK (Германия) объем переработки около 8 млн. тонн в год.

Крупнейший молочный холдинг Германии. Единственный производитель молочной продукции, который обладает 2 собственными научно-исследовательскими центрами. Три основных бренда компании: MILRAM (молоко и масло), Osterland (молоко, десерты), Racensberger (молоко, десерты).

11. Saputo (Канада) объем переработки около 7 млн. тонн в год

Канадская молочная компания основанная итальянским эмигрантом Джузеппе Сапуто в 1954 году. Saputo работает на рынке Канады, США, Германии, Уэльса и Аргентины. Основные бренды: Dairyland (молоко), Alexis de Portneuf (сырная продукция).

12. Glanbia Group (Ирландия) объем переработки около 7 млн. тонн в год

Международная компания со штаб-квартирой в Ирландии. Специализируется на производстве сыров, молока и пищевых добавок. Основные бренды: Avonmore (молоко, #1 на рынке Ирландии), Kilmeaden (сыр), Premier (молоко), Yoplait (йогурты)

13. Land O' Lakes (США) объем переработки около 6 млн. тонн в год

Крупный аграрный кооператив Land O'Lakes основан в 1921 году в штате Миннесота (США). Кроме молочного бизнеса кооператив занимается сельскохозяйственной деятельностью под брендом Winfield Solutions.

14. California Dairies Inc. (США) объем переработки около 5 млн. тонн в год

California Dairies Inc. — крупнейший игрок на американском рынке сухого молока. Компания создана в 1999 году благодаря слиянию трех молочных калифорнийских кооперативов: California Milk Producers, Danish Creamery и San Joaquin Valley Dairymen.

15. Muller (Германия) объем переработки около 5 млн. тонн в год

Многонациональный производитель молочных продуктов со штаб-квартирой в Баварии. Один из крупнейших производителей йогуртов в Европе (вместе с Danone). В основном выпускает продукцию под собственной торговой маркой.

Фермеры и кооперативы являются главными базовыми элементами в молочной промышленности таких успешных сельскохозяйственных и молочных стран как США, Канада, Нидерланды, Ирландия, Дания, Новая Зеландия, Австралия, Финляндия.

Если в США и Канаде существенную роль играет административное управление отраслью, то в таких странах как Нидерланды, Новая Зеландия, Австралия основные регуляторские функции принадлежат кооперативам и союзам фермерских кооперативов.

Производство молока в Нидерландах базируется на частных семейных специализированных фермах – около 25% общего количества сельскохозяйственных ферм являются молочными. Им принадлежит 54% общей площади сельскохозяйственных угодий (для сравнения – доля площадей, приходящихся на растениеводческие фермы, составила 30%).

Средний размер молочной фермы - 49 га сельскохозяйственных угодий, что на 40%, количество голов – около 100. Постепенно идет процесс укрупнения ферм и повышения роли наиболее крупных хозяйств в общем валовом объеме производства молока при сокращении их общего количества (за 13 лет с 200 года число ферм сократилось на 30%). За этот же период годовой объем производства молока на одной ферме возрос на 68%. Средний надой на корову на корову в Нидерландах превышает 8 тонн и является одним из самых высоких показателей в мире.

В Нидерландах сложились высокие показатели выручки и дохода в расчете на одну ферму (в 2013 году – 314 тыс. евро и 47 тыс. соответственно). При этом в составе затрат всегда была высока доля затрат на оплату труда, в связи с чем в Нидерландах роботизация ферм началась еще 25 лет назад, а голландская компания Lely является одним из самых известных поставщиков роботов для доения и кормления животных в мире. В составе затрат высока доля комбикормов; в Нидерландах создана высокоэффективная промышленность по производству кормов. На 1 дойную корову в стране в 2013 г. приходилось в среднем только 0,6 га лугов и пастбищ (в России – 3 га). Лугопастбищное хозяйство является источником дешевых кормов, позволяя осуществлять до 6-7 скашивания (стравливания) травы за сезон. Фермеры используют одни и те же участки травяных полей попеременно для скашивания и для стравливания скоту. Снижению затрат способствует очень короткое плечо доставки кормов с поля до места их использования и хранения на фермах. Фермеры пользуются услугами коммерческих сервисных предприятий, которые обладают самой современной и высокопроизводительной кормозаготовительной техникой, что позволяет заготавливать качественные корма в оптимальные сроки и по приемлемой цене.

Одним из главных факторов, обеспечивающим высокую эффективность работы молочной промышленности Нидерландов является высокая организованность и взаимная поддержка фермеров в форме кооперативного движения.

В истории страны был период, когда она практически находилась в состоянии продовольственного кризиса в начале 20-го века, но выросла до уровня одного из мировых сельскохозяйственных лидеров и одного их ведущих экспортеров сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

Кооперативы обеспечили своим членам — фермерам доступ к дешевым финансовым средствам и средствам производства; позволили организовать крупномасштабную переработку и сбыт произведенной продукции, обеспечили возможность успешной конкуренции с владельцами крупных капиталов и производителями, обеспечили высокий социальный статус и другие преимущества.

Аграрные кооперативы сыграли особую роль в формировании доходов фермеров, в обеспечении инвестиций и внедрении передовых технологий.

По данным Торгово-промышленной палаты, в Нидерландах в 2013 году было зарегистрировано более 7 тыс. кооперативов самого различного профиля, суммарный оборот которых составил 31,1 млрд. евро, а средний оборот одного кооператива был равен 648 млн. евро. Общее количество членов кооперативов превышало 132 тыс. человек.

Голландские аграрные кооперативы прошли долгий путь развития с постепенной трансформацией политики. Можно сказать, что основу кооперативного развития составил более 100 лет назад крупнейший многоотраслевой фермерский кооператив «Себеко Ханделсраад», (позднее получивший название «Роял Себеко Групп»), который обслуживал более 40 тыс. фермеров. В его состав входили 25 региональных кооперативов по поставке основных средств производства, более 140 компаний по производству средств производства для села, переработке и сбыту сельскохозяйственной продукции. «Роял Себеко Групп» имел собственные предприятия сельскохозяйственного машиностроения, комбикормовые заводы, склады, химические компании, селекционные станции, семеноводческие компании, учебные центры и т. п.

В какой-то момент «Роял Себеко Групп» распался на дочерние (тоже кооперативные) предприятия и компании. Он сыграл очень важную роль в поддержке и защите голландских фермеров.

Другой голландский специализированный молочный кооператив «Zuivelcooperatie FrieslandCampina U.A.» тоже был создан более 140 лет назад и является одной из крупнейших молочных компаний мира. Он насчитывает около 14 тыс. членов - фермеров - производителей молока из Нидерландов, ФРГ и Бельгии, и владеет производственной компанией «Royal FrieslandCampina N.V.». В рейтинге ведущих мировых молокоперерабатывающих компаний мира участвует именно эта компания. Она имеет свои представительства в 28 странах, 21,2 тыс. сотрудников, осуществляет экспортные операции более чем в 100 стран мира. Доход этой компании составил в 2013 году 11,4 млрд. евро.

«Zuivelcooperatie FrieslandCampina U.A.» имеет 21 региональное отделение, которые управляются региональными советами, руководители которых выдвигает своих представителей в Наблюдательный совет кооператива.

Royal FrieslandCampina N.V.». состоит из четырех подразделений. Два из этих подразделений контролируют производство и сбыт продукции в отдельных регионах мира, два остальных — производство высококачественных сыров и ингредиентов. В

Российской Федерации компания имеет свое производственное и торговое подразделение «FrieslandCampina Russia», расположенное в г. Ступино Московской области.

«Royal FrieslandCampina N.V.» развивает экспорт, объем которого составил в 2013 г. 4,3 млрд. евро. Компания делает основной упор в своей экспансии за рубежом на завоевание быстрорастущих рынков Азии и Африки и на производство продукции с высокой добавленной стоимостью. – аналогично компании Danone. Имеет собственное научно-исследовательское подразделение.

Поскольку компания «Royal FrieslandCampina N.V.» принадлежит фермерам и находится под их контролем, но управляется наемным высококвалифицированным персоналом, это позволяет сбалансировать интересы всех участников процесса создания и продажи молочной продукции. Влияние фермеров на процесс ценообразования на закупаемое у них молоко и на производственную и инвестиционную деятельность Royal FrieslandCampina N.V.» очень велико.

Параллельно с крупными кооперативами, в Нидерландах успешно работают и относительно небольшие молочные кооперативы. Одним из таких является «Doe Kaas» (1200 фермерских хозяйств), которому принадлежит сыроваренная компания «Doe Kaas B.V.» (200 наемных сотрудников). Несмотря на относительно небольшие размеры, компания активно участвует в различных внутриотраслевых и национальных проектах, в частности, по развитию устойчивого производства, включающего усиление мер по охране окружающей среды и т. п.

Другим примером успешной работы небольшого кооператива является сыроварня «CONO Kaasmakers» (члены - 475 фермеры-животноводы). «CONO Kaasmakers» ежегодно перерабатывает 300 тыс. т молока, из которого изготавливается примерно 30 тыс. т сыра исключительно высокого качества и имеющего оригинальный вкус.

Важнейшую роль в поддержке фермеров-животноводов играют снабженческие и финансовые кооперативы. Примером снабженческого кооператива может служить «Agrifirm», владеющий многоотраслевой компанией «Koninklijke Agrifirm Group». Кооператив насчитывает около 17,5 тыс. членов. На его предприятиях работают 3400 сотрудников. Центр инноваций Koninklijke Agrifirm Group проводит исследования в области эффективного использования кормов, и обучает фермеров выбрать наиболее подходящих сортов кормовых культур.

Финансовый кооператив “Rabobank Group” - одна из крупнейших финансовых организаций ЕС, основан фермерами в 19-м веке. “Rabobank Group” имеет около 2 млн. членов, объединяет более 140 независимых региональных кооперативов «Rabobank». Общие активы “Rabobank Group” на 30 июня 2014 г. составляли 679,5 млрд. евро, а

кредитный портфель — 433,2 млрд. евро, чистая прибыль за первое полугодие 2014 г. была равна 1,4 млрд. евро. Долгое время этот банк был единственным в мире, имевшим высший рейтинг надежности - «ААА». В группе работают 55 тыс. сотрудников в более чем 40 странах мира.

Основу «Рабобанка» составляют местные независимые финансовые кооперативы, сотрудники банка очень хорошо знают личные качества своих заемщиков. Банк имеет собственную лизинговую компанию «De Lage Landen», что позволяет расширить перечень его услуг.

Значительную роль в агросфере Нидерландов играют различные сельскохозяйственные и агропромышленные союзы. Деятельность и полномочия союзов закреплены специальным национальным законодательством. Такие союзы (общественно-производственные организации) являются примером партнерства между государством и предпринимателями. Правительство Нидерландов рискнуло передать часть своих функций организациям предпринимателей. Это является положительной стороной голландской модели управления национальной экономикой.

Существуют «вертикальные» и «горизонтальные» союзы. . «Вертикальные» союзы объединяют основных участников производственной цепи «от поля до прилавка», существуют в целом ряде отраслей АПК и получили название «Productschap» (в переводе с голландского - «Продуктовый союз»).

«Продуктовые союзы» по своему юридическому статусу являются особыми общественно-производственными организациями с целым рядом закрепленных за ними законодательством прав и обязанностей.

В руководстве «Продуктовыми союзами» участвуют компетентные люди, непосредственно связанные с производством. Они в силу объективных причин лучше знают и понимают проблемы работы и перспективы дальнейшего развития своего сектора, чем большинство госслужащих в правительственных органах управления.

Контроль руководства «Продуктовых союзов» со стороны его рядовых членов эффективнее, чем контроль правительственных инстанций, например, министерств, со стороны отдельных компаний и граждан.

В молочной индустрии Нидерландов «Продуктовый молочный союз» - «Productschap Zuivel» - был создан в 1956 г. В состав руководства этого союза входят предприниматели и наемные работники, которые представляют все основные звенья производственной цепи молочного комплекса: производителей молока, переработчиков, маркетологов и т.д. . Союз имеет право на налогообложение входящих в него фермерских хозяйств и

молокоперерабатывающих предприятий с целью сбора средств для осуществления своей деятельности (такие права есть и у других продуктовых союзов).

Главными задачами «Продуктового молочного союза» (МС) являются «...поддержание устойчивости, конкурентоспособности и качества предпринимательской деятельности, труда и продукции, содействие росту качества продовольствия, охране здоровья животных и защите окружающей среды».

МС ведет работу по сбору и анализу различной статистической информации на рынках молочной продукции в стране и за рубежом, регулированию производства молока (через т. н. «молочные квоты»), профессиональному обучению своих членов, содействию проведения ряда научных исследований, повышению безопасности и качества производимой продукции, поддержке мероприятий, направленных на устойчивое развитие молочной индустрии, решению вопросов, связанных с трудовыми отношениями. Частью работы Союза является взаимодействие с правительственными и законодательными органами страны. Функции «Продуктовых союзов» по саморегулированию отраслей законодательно закреплены, и они рассматриваются как официальный партнер правительственных инстанций. С учетом этих законов, а также исторических традиций, предприниматели имеют возможность активного влияния на органы государственного управления.

Союз также занимается и вопросами защиты здоровья животных и продовольственной безопасности, вопросами регулирования, надзора и мониторинга за производством молока на фермах. На эти цели из бюджета МС в 2013 г. было выделено 10 млн. евро.

Союз за счет своих сборов финансирует проведение ряда собственных научных исследований и работ по выработке практических рекомендаций для фермеров. Финансирование этой работы осуществляется за счет отдельного специального налога в размере 0,03 евро за 100 кг сданного молока. В 2013 г. МС финансировал реализацию 70 проектов с общим бюджетом 5 млн. евро.

Основными направлениями исследовательской и консультативной работы, проводимой на средства союза, являются:

- снижение себестоимости производства молока, повышение эффективности предпринимательской деятельности и улучшение условий труда на ферме,
- защита окружающей среды,
- охрана здоровья животных,
- безопасность произведенной продукции и ее качество,
- устойчивое развитие молочного скотоводства.

5. Ценность и прикладное значение опыта фермерства и молочных кооперативов мира с точки зрения российского экспертного сообщества

Российские предприниматели и другие эксперты в течение многих лет изучали опыт наиболее развитых стран в молочной сфере. РАНХиГС на протяжении многих лет проводила выездные сессии за рубежом, в том числе в США, Нидерландах и других странах. Особую роль сыграл Центр международного агробизнеса и продовольственной безопасности в составе ВШКУ РАНХиГС под руководством профессора д.э.н. В.Ф. Лищенко, обеспечивший доступ на фермы и перерабатывающие предприятия молочной промышленности США. Мнение предпринимателей, как главных участников рынка, особенно ценно.

В.Калгин, председатель совета директоров «Октябрьское молоко» (Калужская обл.), резюмирует свой опыт изучения деятельности крупнейших кооперативов - Campina, Fonterra (Новая Зеландия), работу американских кооперативов следующим образом⁵⁷:

«Основной мой вывод – рост молочного производства могут обеспечить только крупные молочные кооперативы, которые работают на долгосрочное развитие отрасли. Общее мое впечатление о работе производителей молока, сложившееся в результате знакомства с опытом работы крупнейших мировых кооперативов, заключалось в том, что молочный фермер нигде в мире не предоставлен самому себе, он достаточно защищен очень крупной структурой – молочным кооперативом, который гарантирует фермеру самое главное – справедливую цену на молоко».

В основе «справедливой цены на молоко» лежит формула, учитывающая много факторов, один из которых определяет экономический смысл деятельности молочного фермера - ROI (Return on Investment) – процент возврата на инвестиции. В 2014 году ROI составлял 6,5% годовых при 2,5% годовых стоимости заемного капитала.

Результаты изучения американской молочной промышленности были выражены В.Калгиным следующим образом: «во время этой встречи⁵⁸ выяснилось, что капитализма и рынка в молочной отрасли Америки нет, а, напротив, есть забытый нами социализм и плановая молочная экономика».

⁵⁷ В. Калгин. Волшебная формула развитого молочного социализма в США <http://www.dairynews.ru/news/avtoravtoravtoravtor.html>

⁵⁸ Встреча с Дэвидом Карлиным (David Carlin), Старшим Вице-президентом Международной ассоциации молочной продукции (International Dairy Foods Association)

В США, как и в Канаде, переработчики молока платят не напрямую фермерам, а ассоциации, которая аккумулирует средства. Затем ассоциация рассчитывается с фермерами за поставленное молоко по утвержденной формуле. Чем выше глубина переработки и маржинальность продукта, тем выше цена на молоко для переработчика.

Сравнивая организацию фермерских союзов в разных странах, В.Каргин отмечает, что «в отличие от Европы и Новой Зеландии, в которых фермеры объединены в колхозы (коллективные кооперативные хозяйства), в США фермеры состоят в совхозах (управляемых государством структурах)».

Действующая сейчас в США и Канаде система управления практически обходится без описанных выше инструментов «ручного управления» - интервенций на молочном рынке, субсидий и т.д. Баланс интересов всех участников рынка соблюдается за счет применения единых принципов расчета и алгоритма расчета стоимости молока, а также порядка расчетов.

В нашей стране такой стройной системы управления и расчетов нет. Действуют другие механизмы, в основном компенсационного характера. Сама структура производителей молока совершенно иная, чем в перечисленных выше странах.

Но то, что развитие отрасли в РФ сдерживается отсутствием инвестиционной привлекательности, очевидно⁵⁹.

Ключевая тема в молочной сфере – структура производителей молока. В нашей стране менее 300 тыс. фермеров и ИП и 36,4 тыс. СХО, на долю которых приходится основная масса земельных наделов, производственных фондов и выданных кредитных и лизинговых ресурсов. Это несопоставимо с более, чем 3 млн. фермеров в Америке. В России фактически нет молочных кооперативов, а правовая основа их функционирования практически лишает смысла их создавать.

О.Г. Овчинников, д.э.н., руководитель Центра аграрных проблем США и Канады (Институт США и Канады РАН) отмечает, что в США в настоящее время происходит поляризация структуры фермерского хозяйства, в ходе которой растут две группы хозяйств – крупные коммерческие фермы и большое число небольших, которые ближе к российским КФХ и отчасти ЛПХ. Промежуточная группа ферм постепенно переходит либо в первую, либо во вторую группу. Количество крупных коммерческих хозяйств составляет около 45-50 тысяч.

⁵⁹ А. Трифанов, директор АНО ДПО «Институт молока» «Что сдерживает развитие молочной отрасли?» <http://www.dairynews.ru/news/kommentariy-po-itogam-uchastiya-vo-ii-mezhdunarodn.html>

Фермерство в США выполняет важную социально – экономическую функцию, составляя основу сельской социально-экономической инфраструктуры, сохраняя определенный уровень заселенности территории страны. «При этом», отмечает О.Г. Овчинников, «благодаря созданным государством условиям аграрное предпринимательство может и не быть коммерческим».

В доказательство он привел данные о составе ферм и источниках доходов фермеров (таблица П2).

Таблица П2.

**Структура дохода на фермерское домохозяйство в зависимости от типа фермы,
2011 г., в среднем, тыс. долл. США**

Тип фермы	Кол-во ферм всего, тыс.	Доход на ферму, в среднем, тыс. долл. США			Доля внефермерского дохода в общем, %
		всего	от с\х деятельности	от внефермерской деятельности	
Всего ферм всех типов	2 125	87	15	73	83,2
Малые семейные фермы:					
пенсионные фермы	364	64	-0,1	65	101,2
вне с\х сферы	910	92	-6	98	106,4
Фермы					
с очень низкими продажами	567	47	-3	51	106,8
с небольшими объемами продаж	118	85	44	41	48
Семейные фермы среднего размера	123	156	107	50	31,7
Крупные фермы					
большие фермы	39	413	357	56	13,6
мега фермы	4	1 674	1 619	55	3,3

Источник: Доклад О.Г. Овчинникова на заседании круглого стола в рамках Гайдаровского форума-2015 «Стратегия развития предпринимательства в агропродовольственной сфере» 16 января 2015 г. «Опыт США и стратегия развития предпринимательства в агропродовольственной сфере России»

Из данных следует, что на небольших фермах сельскохозяйственная деятельность убыточна. Фактически их деятельность дотируются владельцами из внефермерского дохода. Таких ферм в США около 1,8 млн. и они являются для своих хозяев в большей степени местом жительства, чем бизнесом. При этом эти фермы являются достаточно стабильным сегментом фермерской экономики, несмотря на отрицательные результаты деятельности в сельском хозяйстве.

США – не единственная страна, которая рассматривает заселенность территории в качестве гарантии социальной и политической стабильности. Для России это еще более важно на фоне потери сельского населения во многих регионах, огромной территории и ограниченных возможностях трудоустройства в небольших городах.

Выводы и предложения к приложению 1.

На основании изучения практики наиболее успешных стран следует сделать вывод, что развитие экспортного потенциала молочной отрасли РФ не может быть самоцелью, это инструмент создания высоко конкурентной промышленности, обеспечивающей достойные условия труда, занятость населения, стабильный доход и перспективы для всех вовлеченных участников.

Одним из основных выводов является подтверждение роли государства как основного регулятора, обеспечивающего эффективное развитие молочной промышленности. Методология управления отраслью практически едина для всех развитых стран. Ее основой является передача основных функций регуляторов государственным органам в тесном взаимодействии с союзами производителей, построенных по вертикальному принципу и единая формула цены на молоко сырье. В больших странах часть регулирующих и расчетных функций передана региональным организациям.

Баланс интересов всех участников рынка формируется сверху, при этом в лоббировании и согласовании интересов всех групп участников в большинстве успешных сельскохозяйственных стран ведущая роль принадлежит кооперативам, союзам кооперативов и союзам производителей и потребителей. Огромную роль в создании эффективной молочной промышленности играет тот факт, что крупным, средним и даже мелким кооперативам принадлежат перерабатывающие мощности.

Вместе с тем в целом кооперативы стремятся локализовать производство готовой продукции на основных территориях производства молока, и ориентированы на внешние торговые операции. Опыт России показал, что иностранные компании, построившие на территории страны крупные производственные площадки в основном – частные компании не кооперативного формата, исключением является завод в г. Ступино (принадлежит Campina).

Россия имеет отрицательное сальдо баланса торговли молочной продукцией, импорт превышает экспорт по стоимостным показателям в три раза. На внутреннем рынке РФ импортные цены существенно влияют на рынок, причем разнонаправленно: низкие цены поставщиков из Белоруссии вымывают часть российских неконкурентоспособных производителей, высокие цены на сыры и другие продукты стимулируют внутреннее производство и являются главными драйверами процесса импортозамещения. В целом рынок РФ следует за ценовыми колебаниями мирового рынка с лагом в полгода. В колебаниях цен на продукцию основную роль играют внутренние факторы.

Продолжающееся снижение покупательной способности населения РФ является основным фактором, влияющим на структуру рынка, на соотношение товарных категорий, в том числе по ценовым параметрам. Начинает проявляться тенденция затоваривания рынка из-за снижения спроса, что требует радикальных государственных решений, в том числе использования системы продуктовой помощи малоимущему населению.

Экспортные поставки молочной продукции на данном этапе не являются ценообразующим фактором.

Анализ различных систем управления показывает, что в США и Канаде экспорт является частью регулирования объемов производства и цен внутренних рынков этих стран, по факту ведется протекционистская политика с ограничением импортных поставок путем квотирования и применения запретительных тарифов. В странах ЕС внутренние обороты закрывают потребности стран-участниц союза, и защитные механизмы применяются для поставок извне, но не так жестко, как в США и Канаде. В странах с относительно низким уровнем доходов (Белоруссия) импорт лимитирован покупательной способностью населения и нет необходимости применять запретительные меры.

По результатам исследования можно сделать вывод о том, что в России интересы участников молочного рынка не сбалансированы. Управление молочной промышленностью нуждается в реформировании, которое должно быть глубоко продуманным и опираться на наиболее эффективные мировые образцы. Все необходимые начальные условия для быстрого развития в нашей стране есть.

Очевидно, что следует выделить несколько уровней проблемы развития отрасли и экспортно-ориентированных операций.

Методология формирования стабильной ситуации на внутреннем рынке и одновременного развития экспортных возможностей молочной отрасли должна включать вопросы ее реформирования и регулирования. Это блок общих методологических вопросов управления отраслью, первый, базовый уровень. С нашей точки зрения, в нем следует сложные теоретические и практические задачи, такие как:

- необходимость уточнения понятийного аппарата;
- правового регулирования, которое касается не только участников молочного рынка, но и всех занятых в сельскохозяйственном производстве, в частности определения правового статуса СХО, фермеров, частных лиц (ЛПХ) и т.д. С нашей точки зрения, часть СХО по сути являются хозяйствами фермерского типа, часть ЛПХ фактически являются

товарными производителями или могут ими стать при наличии сервисной инфраструктуры;

- проведения расчетов для выявления экономически эффективной модели СХО, КФХ и тех, кто должен получить статус производителя, поскольку в ЛПХ ведется не только нетоварное производство;

- разработки механизмов расширения фермерской прослойки и организации кооперативов разной направленности;

- возможности выкупа и передачи в собственности или лизинг фермерам или СХО не только техники, но и производственных комплексов;

- расширения сбытовых возможностей сельских производителей;

- изучения возможностей использования опыта введения ценовых параметров и единых алгоритмов расчета цен аналогично действующим в Канаде, США, Нидерландах;

- применения системы продуктовой помощи населению с низким уровнем доходов, которая позволит расширить продажи, повысит уровень потребления молочной продукции и укрепит позиции местных производителей. Необходимым условием является применение справедливых рыночных цен для поставщиков данной продукции.

К этому методологическому блоку следует также отнести выполнение следующих задач:

- изучить и исключить непрозрачные области бизнеса как-то: трейдерские операции, неконтролируемые розничные продажи, распространение технологий «удешевления» молочных продуктов;

- рассмотреть и оценить в специальном комплексном исследовании действие принятых мер поддержки (компенсации процентной ставки на строительство ферм, поддержки племенного животноводства в виде субсидий хозяйствам, имеющим статус племенного хозяйства и субсидий на покупку племенного молодняка, субсидии на 1 кг товарного молока, влияние сроков инвестиционного кредита, возмещение инвестиционных затрат и т.д.). Такое исследование должно быть проведено независимыми экспертами с целью оценки действующей системы и выработки единой методологии поддержки отрасли. Не следует забывать, что почти все существующие публичные деятели и источники информации интерпретируют результаты и прогнозы с точки зрения лоббирования интересов различных групп;

Конечной целью этой работы должно стать нахождение баланса интересов всех участников молочного рынка под эгидой регулятора, которым в условиях РФ может стать Минсельхоз РФ и создания единой системы управления отраслью с учетом региональной специфики и объема перевозок молока-сырья. Возможно, следует подробно изучить предложения В.Ф. Лищенко о создании специального органа – «Молочной комиссии»⁶⁰. Должен быть создан механизм, балансирующий интересы производителей молока и переработчиков путем управления объемами и ценами на производимую продукцию.

Во всех странах программы производства молока завязаны на производство кормов, в том числе фуражного зерна, поскольку цены на корма фактически определяют рентабельность всей отрасли. Это взаимосвязанные отрасли. Этот опыт следует изучить и применить в РФ.

Для решения текущих задач с точки зрения развития экспортных операций на существующей базе следует выделить приоритетные направления, нишевые продукты, и определить набор инструментов для поддержки российских производителей, способных стать экспортерами сейчас или в ближайшем будущем.

Результаты исследования показали, что наиболее перспективным внешним рынком для РФ вне ЕАЭС и СНГ является Китай (рынок ЕАЭС рассматривается как область взаимной торговли).

Хотя Китай использует различные инструменты для защиты внутреннего рынка сельскохозяйственной продукции и продовольствия, как тарифного, так и нетарифного характера, у него объективно растет потребность в импорте продовольствия в связи с ростом населения, доходов и ограничением возможностей производства сельхозпродукции, в том числе в связи с все более ухудшающейся экологией.

Положительную роль может сыграть тот факт, что импорт сельскохозяйственной продукции в Китае находится под влиянием государственной системы торговли, которая стремится обеспечить стабильность предложения и цен на основные товары. Большинство сельскохозяйственной продукции, импортируемой через квоты, контролируется государственными торговыми предприятиями, имеющими значительные доли в общем объеме квот.

Для Китая одним из наиболее привлекательных форматов сотрудничества могут быть совместные сельскохозяйственные кластеры, которые позволят расширить географию производства необходимой продукции и снимут проблему нетарифного регулирования внутреннего рынка при ввозе готовой продукции. Для РФ это один из

⁶⁰ «Состояние и перспективы развития продовольственной системы России на примере молочной индустрии», Москва, «Экономика» 2015. Главные выводы и предложения, стр. 485.

механизмов финансирования развития производства в регионах вблизи российско-китайских границ. Кроме того, совместно произведенная продукция откроет каналы для поставок с других предприятий.

В сложившейся структуре экспорта в Китай на данный момент молочная продукция большой роли не играет (исключение представляют перспективы рынка мороженого). В силу этого обстоятельства представляется целесообразным наращивать объёмы экспорта уже поставляемой продукции (рыба и морепродукты) с последующим расширением ассортимента (зерновые, масличные, молочные продукты). Но на данном этапе приоритетными являются зерновые, особенно ячмень, доля импорта которого составляет в потреблении КНР более половины, при объеме импорта в последние годы порядка 2,5 млн. т.⁶¹

Другим направлением являются страны ЕС. Экспорт в ЕС доступен, несмотря на сложности и защиту рынков. Одним из существенных препятствий для экспортеров сельхозпродукции из РФ является отсутствие официальных документов, регулирующих правила ввоза сельскохозяйственной продукции и продовольствия, на русском языке. В частности в ЕС официальные документы представлены только на языках стран-участниц. С учетом применения в странах ЕС таможенных пошлин и других инструментов защиты рынка ЕС, Евразийская экономическая комиссия составила потенциально возможный перечень экспортных продовольственных товаров, которые могут быть конкурентоспособными на рынке стран ЕС, среди которых одна из значимых позиций - сухое обезжиренное молоко.

Страны Юго-Восточной Азии могут рассматриваться как перспективные рынки в средне и долгосрочной перспективе. Они давно стали важным направлением импорта из США и Канады. Наиболее выгодные условия поставок (беспошлинный ввоз, близость, налаженная логистика и др.) имеют страны-участницы АСЕАН. К наиболее перспективным рынкам сбыта ЮВА можно отнести также Сингапур. Этому способствуют низкие защитные характеристики торгового режима ввоза продовольствия

⁶¹ Условия доступа на рынок зерна Китая позволяют избежать существенных тарифных и нетарифных барьеров. Несмотря на высокий уровень тарифной защиты по пшенице и кукурузе (65% и 42,5% соответственно), эти товары могут быть выгодно проданы на рынке Китая, используя тот факт, что КНР ежегодно открывает тарифную квоту значительного объема и с минимальным уровнем тарифной защиты. При этом квота не распределена между странами, администрирование производится по методу «первым пришел - первым обслужен». Многолетняя практика использования тарифных квот Китаем свидетельствует о тенденции наращивания объемов импорта до предела, установленного квотой. Учитывая низкий уровень тарифной защиты (ставка таможенной пошлины по ячменю составляет 1,5%), а также отсутствие у Китая каких-либо преференций по уплате таможенных пошлин для основных поставщиков зерна (КНР предоставляет преференциальный режим только для наименее развитых стран), можно утверждать, что поставщики ЕАЭС будут находиться в равных конкурентных условиях

(отсутствие тарифной защиты (за исключением пива и спирта); отсутствие требований по предотгрузочной инспекции; неавтоматическое лицензирование при импорте молочной продукции), а также то, что страна является практически полным импортером всей сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

Учитывая обнуление пошлин Вьетнамом по результатам заключения ЗСТ с ЕАЭС по основным экспортируемым сельскохозяйственным товарам, открываются перспективы для расширения экспорта мясной и молочной продукции стран ЕАЭС и России. В импорте Индонезии присутствуют важнейшие сельскохозяйственные товары, которые производятся и экспортируются странами ЕАЭС: зерно, жмыхи, сахар, молокопродукты (СОМ, СЦМ) и др. Однако, как и с другими странами Юго-Восточной Азии, большинство импортных поставок в Индонезию обеспечивается Австралией, Бразилией, США и Новой Зеландией.

Рассматривая наиболее перспективные виды экспортной продукции, следует выделить несколько категорий. Преимущество должна иметь категория “В to В” то есть предназначенные для дальнейшей переработки продукты, включая сухие молочные продукты, прежде всего сывороточные продукты, молочный жир, пластинчатые сливки, лактозу, ферменты, другие составляющие молока и сыр и творог для переработки. Категория “В to С”, то есть готовая продукция, зависит от рынка сбыта и может включать сливочное масло, сыр и сырные продукты, сухие молочные смеси, и другие продукты, в том числе десерты, сывороточные и кисломолочные напитки и т.д. Но это менее прогнозируемый рынок.

Если сейчас поставки на экспорт осуществляются в страны СНГ и имеют объем порядка 250 млн. долларов США, то при условии развития отношений с Китаем и другими странами рост экспорта мог бы составить от 5 до 8% в год на протяжении двух-трех лет при сохранении существующих условий, в том числе за счет использования свободных незагруженных мощностей и роста показателя товарности молока, а также включения в товарный оборот продукции козых ферм, чья стоимость выше. Однако рассчитывать на существенные изменения без перестройки управления отраслью невозможно. Резервы российских поставщиков будут относительно быстро исчерпаны, а допустить оголения внутреннего рынка нельзя.

Для выхода на рынки нужна существенная техническая поддержка: обеспечение информацией, переводами технических документов, содействие установлению связей, предоставление информации об особенностях национальных деловых обычаев, документации по регулированию рынков, помощь в преодолении барьеров, технические

услуги для получения сертификатов, обеспечению переводов при коммуникациях и исключения ненужных посредников и т.д.

В целом преодоление барьеров при экспорте сельскохозяйственной продукции из РФ и других государств-членов ЕАЭС на рынки третьих стран зависит от обеспечения конкурентоспособности продукции, использования систем мер по защите внутренних продовольственных рынков стран-импортеров, участие стран в торгово-экономических интеграционных сообществах, а также в проведении согласованной экспортной политики в торговле с третьими странами.



Форма направления реферативно-библиографических сведений
о результатах научно-исследовательской, опытно-конструкторской и
технологической работы

I. Сведения о НИОКТР

Номер государственного учета НИОКТР

Дата постановки НИОКТР на учет

AAAA-A17-117031610023-3	16/03/2017
-------------------------	------------

Наименование НИОКТР

Разработать методологию обоснования объемов экспорта с учётом спроса на внутреннем рынке
--

Руководитель НИОКТР

Фамилия, Инициалы

Ученая степень

Ученое звание

Бородин К. Г.	Доктор экономических наук	Доцент
---------------	---------------------------	--------

II. Сведения об отчете

Номер государственного учета отчета

Дата постановки отчета на учет

Нет данных	Не указана
------------	------------

Наименование отчета

Разработать методологию обоснования объемов экспорта с учетом спроса на внутреннем рынке
--

Тематическая(-ие) рубрика(-и)

Индекс УДК

68.75.91; 68.75.02; 68.75.49	63:33(4/9)
------------------------------	------------

Коды международной классификации отраслей наук

04.01.АН

Дата утверждения отчета

01/12/2017

Кол-во книг (томов)

1

Общее кол-во страниц

255

Номера книг
(томов)/Кол-во
страниц

1/255	2/0	3/0	4/0	5/0	6/0	7/0	8/0	9/0	10/0	11/0	12/0	13/0	14/0	15/0	16/0	17/0	18/0	19/0	20/0
-------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

Приложений

1

Таблиц

94

Иллюстраций

55

Библиография

47

Публикаций
по
результатам
НИОКТР

20

Руководитель организации-
исполнителя

Фамилия,
инициалы

Должность

СНИЛС

Подпись

Папцов А.Г.	Вр.и.о. директора	Нет данных	
-------------	-------------------	------------	--

Место для печати

Приложение Б

Отчет о результатах деятельности отдела регулирования аграрных рынков

Приложение Б1 Выполнение исследований на договорных условиях по гранту, госзаказу и др. в 2017 г.

№ п/п	Номер договора	Заказчик	Наименование задания	Краткое содержание выполненной работы	Основные исполнители
1.	Соглашение № 007-ГЗ/Х4297/571 От 25.01.2017 № 007-03-176	ФАНО	Разработать методологию обоснования объемов экспорта с учётом спроса на внутреннем рынке	Разработана методология обоснования объёмов экспорта с учётом спроса на внутреннем рынке. Методология обоснования объемов экспорта с учетом спроса на внутреннем рынке включает: обоснование факторов спроса на внутреннем рынке данного вида продукции, теоретические модели оценки влияния экспорта на внутренний рынок и их адаптацию для эмпирических исследований. Теоретические модели используются для построения регрессионных моделей. Результаты моделирования показывают, на какое время года приходится пиковое давление на цену внутреннего рынка. В соответствующий период времени цена внутреннего рынка находится не только под влиянием мировой цены, но и под влиянием значительных объемов предложения отечественной продукции, которое обеспечивает определенный люфт в сторону снижения цены внутреннего рынка. Достаточно низкая цена становится очень чувствительной к снижению объемов предложения отечественной продукции. В соответствии с этим, дефицит предложения и одновременно с этим - интенсивный экспорт могут способствовать росту цены внутреннего рынка. С увеличением предложения отечественной продукции влияние мировой цены снижается и растет эффект эндогенных факторов, прежде всего запасов. Полученные	Бородин К.Г. Гончаров В.Д. Рау В.В. Крылатых Э.Н. Фролова Е.Ю. Ковалькова М.В.

				результаты могут быть использованы для обоснования предложений по государственной поддержке производителей в периоды пиковых значений цены внутреннего рынка.	
--	--	--	--	---	--

Приложение Б2 Внедрение в производство научных исследований

№ п/п	Наименование работы	Краткое содержание выполненной работы	Эффективность разработки	Место и объем внедрения	Основные исполнители
1.	Разработать методологию обоснования объёмов экспорта с учётом спроса на внутреннем рынке	Разработана методология обоснования объемов экспорта с учетом спроса на внутреннем рынке, которая включает выявление факторов спроса на внутреннем рынке экспортера, разработку модели максимизации прибыли производителем при распределении потоков продукции на внутренний рынок и на экспорт, обоснование механизма взаимодействия спроса и предложения в паутинообразной модели рынка, разработку теоретических моделей оценки влияния экспорта на внутренний рынок и их адаптацию для эмпирических исследований. Разработана гравитационная модель экспорта подсолнечного масла, что позволило дать оценку факторов и тенденций развития торговли, как отдельной страны, так и интеграционного объединения. Модель была использована для моделирования российского экспорта подсолнечного масла, а также экспорта подсолнечного масла в странах ЕАЭС. Разработана классификация	Экономический эффект исследования состоит в совершенствовании мер государственного регулирования рынков агропродовольственной продукции на основе разработанного методического инструментария, и, как следствие того, в повышении конкурентоспособности отечественных сельхозпроизводителей.	органы регулирования экономики, внешней торговли, сельского хозяйства, Таможенный комитет РФ, органы координации в СНГ, ЕврАзЭС, ТС	Бородин К.Г. Гончаров В.Д. Рау В.В. Крылатых Э.Н. Фролова Е.Ю. Ковалькова М.В.

		агропродовольственных товаров, взятых по кодам Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Таможенного союза (ТН ВЭД ТС) по их назначению (сырье, ресурсы, переработанная продукция, готовая продукция) (третий элемент новизны).			
--	--	--	--	--	--

Приложение Б3 Перечень внеплановых работ

№ п/п	Наименование выполненной работы	Заказчик	Основные исполнители
1.	Подготовлено несколько разделов в издаваемый Минсельхозом России ежегодный доклад по результатам мониторинга «О состоянии сельских территорий в Российской Федерации в 2016 году»	Министерство сельского хозяйства Р.Ф.	Бородин К.Г. Гончаров В.Д.
2.	Рецензия на научный отчет «Разработать методику экономической классификации хозяйств по материалам ВСХП–2016»	Дирекция	Бородин К.Г.
3.	Подготовка экспертного заключения методологических подходов, программы переписи, инструктивного, переписного и статистического инструментария Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года	Дирекция	Бородин К.Г.

Приложение Б4 Участие в выставках, ярмарках

№ п/п	Наименование мероприятия	Количество	Получено дипломов, медалей и т.д.
1.	19-я Российская агропромышленная выставка «Золотая осень-2017»	5	-
3.	III Международный аграрный форум овощных культур «ОвощКульт - 2017»	2	-
	IV международный агропромышленный молочный форум	3	-

Приложение Б5 Участие ученых в конференциях (в т.ч. международных), симпозиумах, семинарах

№ п/п	Наименование мероприятия	Дата проведения	Характер участия
1.	Гайдаровский форум. Секция Продовольственная безопасность будущего.	12-14 января	Крылатых Э.Н., Фролова Е.Ю. модераторы дискуссии
2.	Конференция «Ломоносовские чтения «Потенциал экономической науки для развития России», секция «Международная	20 апреля 2017 года	Бородин К.Г. – «Экспорт пшеницы: тенденции, структура рынка, факторы спроса на внутреннем рынке экспортера»
3.	XXII Никоновские чтения. Международная научно-практическая конференция «Экспортный потенциал АПК России: состояние и перспективы»	23-25 октября 2017 года	Бородин К.Г. – «Экспорт действительно влияет на цену внутреннего рынка экспортера?» (пленарное заседание)
4.	XXII Никоновские чтения. Международная научно-практическая конференция «Экспортный потенциал АПК России: состояние и перспективы»	23-25 октября 2017 года	Гончаров В.Д. – «Влияние экспорта на внутренний рынок страны» (секция)
5.	XXII Никоновские чтения. Международная научно-практическая конференция «Экспортный потенциал АПК России: состояние и перспективы»	23-25 октября 2017 года	Фролова Е.Ю., Крылатых Э.Н. – «Рынок молочной продукции: проблемы и перспективы» (секция)
6.	Международная научно-практическая конференция «Российское село и кооперация: сегодня и завтра»	1 марта 2017 года	Участие в дискуссии
7.	XV Международная конференция Мельница -2017	26-28 сентября 2017 года	Участие в дискуссии
8.	Круглый стол «Глобальная стратегия для развития российской экономики», организованного Российской экономической школой (РЭШ) при участии Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС), Центра стратегических разработок (ЦСР) и	20 октября 2017 года	Организаторы, Участие в дискуссии

	Центра экономических и финансовых исследований и разработок (ЦЭФИР).		
9.	Московский экономический форум	30-31 марта 2017 года	Э.Н.Крылатых – «Концепция многофункциональности АПС и её развитие»

Приложение Б6 Сведения о мероприятиях, организованных ВИАПИ имени А.А. Никонова

№ п/п	Название мероприятия	Место проведения	Дата проведения	Количество участников
1.	Международная научно-практической конференция: «Экспортный потенциал АПК России: состояние и перспективы. Никоновские чтения – 2017	Москва, Экономический факультет МГУ имени М.В.Ломоносова	23-24 октября	6
2.	Международная научно-практической конференция: "Российское село и кооперация: сегодня и завтра".	Российский университет кооперации, г. Мытищи Московская область	1 марта	6
3	Круглый стол «Глобальная стратегия для развития российской экономики», организованного Российской экономической школой (РЭШ) при участии Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС), Центра стратегических разработок (ЦСР) и Центра экономических и финансовых исследований и разработок (ЦЭФИР).	Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС)	20 октября	6

Приложение Б7 Перечень публикаций отдела по теме: «Разработать научно-методические основы подготовки региональных программ развития сельскохозяйственной потребительской кооперации (2017г.)»

№ п/п	Наименование изданной продукции	Форма издания (книга, брошюра, журнал, статья)	Место издания	Номер журнала	Объем, публикации, п.л.	Номера страниц	Тираж	Основные авторы Ф.И.О.
Количество научных публикаций в рецензируемых отечественных и рейтинговых зарубежных журналах в рамках проводимых фундаментальных научных исследований (7,64 п. л)								
1.	Инвестиции в сельском хозяйстве https://elibrary.ru/item.asp?id=28967353	Статья	Экономист	4	1,0	с.85-91	400	Бородин К.Г. Гатаулина Е.А.
2.	Развитие экспорта сыра в России и ЕАЭС: проблемы, факторы и оценки гравитационной модели https://elibrary.ru/item.asp?id=30296189	Статья	Экономика и математические методы	4	1,0	с.36-53	200	Бородин К.Г. Сальников С.Г.
3.	Российский продовольственный экспорт: тенденции, возможности, приоритеты https://www.scopus.com/authid/detail.uri?authorId=21935036100	Статья	Проблемы прогнозирования – Scopus	4	0.9	с.94-102	400	Pay B.B.
4.	Russian Food Exports Trends, Opportunities, and Priorities https://www.scopus.com/authid/detail.uri?authorId=21935036100	Статья	Studies on Russian Economic Development. No.4. Scopus	4	0.9	pp. 431-436	400	Pay B.B.
5.	Экспортные возможности зернового хозяйства https://elibrary.ru/item.asp?id=28140945	Статья	Инвестиции в России.	2	0,5	с. 11-15.	300	Pay B.B. Гончаров В.Д.
6.	Экспорт продукции зернового хозяйства из России https://elibrary.ru/item.asp?id=29204286	Статья	Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.	5	0,64	с. 55-58	200	Pay B.B. Гончаров В.Д.

№ п/п	Наименование изданной продукции	Форма издания (книга, брошюра, журнал, статья)	Место издания	Номер журнала	Объем, публикации, п.л.	Номера страниц	Тираж	Основные авторы Ф.И.О.
1.	Российский продовольственный экспорт: тенденции, возможности, приоритеты	Статья	Проблемы прогнозирования. Scopus	№ 4 2017	0.9	с.94-102	400	Рау В.В.
2.	Экспортные возможности зернового хозяйства	Статья	Инвестиции в России.	2017 № 2	0,5	с. 11-15.	300	Рау В.В. Гончаров В.Д.
3.	Инвестиции в сельском хозяйстве	Статья	Экономист	2017, №4	1,0	с.85-91	400	Бородин К.Г. Гатаулина Е.А.
4.	Russian Food Exports Trends, Opportunities, and Priorities	Статья	Studies on Russian Economic Development. Scopus	Vol. 28 2017	0.9	pp. 431-436	400	Рау В.В.
5	Экспорт кондитерских изделий из РФ	Статья	Инвестиции в России	№4 2017	0,4	с.24-27	300	Ковалькова М.В. Гончаров В.Д.
в т.ч. в журналах, рецензируемых ВАК Минобрнауки России (3,4 п. л)								
1.	Методология прогнозирования развития продовольственного комплекса	Статья	Экономика и управление: проблемы, решения,	4	0,8	с.67-75	400	Гончаров В.Д. Селина М.В.
2.	Экспорт продукции зернового хозяйства из России	Статья	Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.	5	0,6	с. 55-58.	200	Рау В.В. Гончаров В.Д.
3.	Международный агробизнес и продовольственная безопасность: приоритеты, риски, стратегия развития АПС. Экспертная	Статья	Журнал “Экономика сельскохозяйственных и	3	0,3	с. 13-19	200	Фролова Е.Ю. Крылатых Э.Н.

№ п/п	Наименование изданной продукции	Форма издания (книга, брошюра, журнал, статья)	Место издания	Номер журнала	Объем, публикации, п.л.	Номера страниц	Тираж	Основные авторы Ф.И.О.
	дискуссия на Гайдаровском форуме – 2017		перерабатывающих предприятий”					
4.	Импортозамещение в агропромышленном комплексе России	Статья	Экономика и управление: проблемы, решения	7	0,7	с.36-45	400	Гончаров В.Д. Селина М.В.
5	Развитие экспорта сыра в России и ЕАЭС: проблемы, факторы и оценки гравитационной модели	Статья	Экономика и математические методы	4	1,0	с.36-53	200	Бородин К.Г. Сальников С.Г.
В иных отраслевых журналах (- п. л)								
-	-	-	-	-	-	-	-	-
В сборниках материалов конференций (в т.ч. международных)(10,15 п. л)								
1.	Экспорт пшеницы: тенденции, структура рынка, факторы спроса на внутреннем рынке экспортера	Статья	Ломоносовские чтения-2017	1	0,3	с.533-536	200	Бородин К.Г.
2.	Некоторые теоретические и прикладные подходы к оценке влияния экспорта на внутренний рынок (на примере рынка пшеницы)	Статья	Никоновские чтения -2017	22	0,3	с.12-15	300	Бородин К.Г.
3.	Восточный вектор российского экспорта	статья	Никоновские чтения – 2017	22	0,4	с.33-37	300	Рау В.В
4.	Направления роста агросферы России (экспертная дискуссия «Международный агробизнес и продовольственная безопасность России» Гайдаровского форум-2017)	статья	- Электронное издание - журнал ВШКУ РАНХиГС «Вестник ВШКУ»	1	0,2	с.60	100	Фролова Е.Ю. Крылатых Э.Н.
Монографии и брошюры (29,3 п. л)								
1	Продовольственный комплекс	мон	М.: НО «Фонд		13		500	Куликов И.М., Гончаров

№ п/п	Наименование изданной продукции	Форма издания (книга, брошюра, журнал, статья)	Место издания	Номер журнала	Объем, публика ции, п.л.	Номера страниц	Тираж	Основные авторы Ф.И.О.
	России: проблемы и перспективы		развития и поддержки садоводства»					В.Д.
2	Организационно-экономический механизм воспроизводства производственных ресурсов в АПК: теория и практика	мон	М.: Фонд «Кадровый резерв», 2017. – 260 с.		16,3		500	Гончаров В.Д., Кибиров А.Я., Кормаков Л.Ф. и др