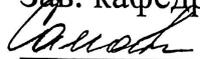


Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
**АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**  
**(ФГБОУ ВО «АмГУ»)**

Факультет экономический  
Кафедра финансов  
Направление подготовки 38.04.01 – Экономика  
Направленность (профиль) образовательной программы Финансы, учет и  
налогообложение

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой

 Е.А. Самойлова  
«09» 06 2022 г.

**МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ**

на тему: Управление развитием экспортного потенциала сельскохозяйственного  
предприятия (на примере ООО «Соя АНК»)

Исполнитель

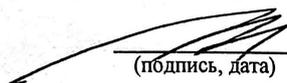
студент группы 071-ом

 02.06.2022  
(подпись, дата)

Ю.С. Замаараева

Руководитель

доцент, канд. экон. наук

 02.06.2022  
(подпись, дата)

О.А. Цепелев

Руководитель магистерской

доцент, канд. экон. наук

 02.06.2022  
(подпись, дата)

О.А. Цепелев

Нормоконтроль

ассистент

 02.06.2022  
(подпись, дата)

С.Ю. Колупаева

Рецензент

Финансовый директор  
ООО «Соя АНК»

 09.06.2022  
(подпись, дата)

В.В. Швецов

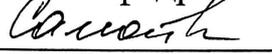
Благовещенск 2022

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет экономический  
Кафедра финансов

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой

 Е.А. Самойлова  
«19» 01 2022 г.

**ЗАДАНИЕ**

К выпускной квалификационной работе студента Замараевой Юлии Сергеевны

1. Тема выпускной квалификационной работы: Управление развитием экспортного потенциала сельскохозяйственного предприятия (на примере ООО «Соя АНК»)  
(утверждена приказом от 20.05.2021 №1064-У)
2. Срок сдачи студентом законченной работы 02.06.2022 г.
3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе: учебная и научная литература, периодические издания, нормативно-правовые акты, данные статистических сборников Амурской области, устав предприятия, данные финансовой отчетности предприятия
4. Содержание выпускной квалификационной работы (перечень подлежащих разработке вопросов): Теоретические основы изучения экспортного потенциала сельскохозяйственных предприятий, анализ и оценка экспортного потенциала ООО «Соя АНК», а также условий его формирования, развитие экспортного потенциала ООО «Соя АНК»
5. Перечень материалов приложения: (наличие чертежей, таблиц, графиков, схем, программных продуктов, иллюстративного материала и т.п.) Система показателей для оценки экспортного потенциала сельскохозяйственных предприятий, финансовая (бухгалтерская) отчетность ООО «Соя АНК» за 2019 – 2021 гг., организационная структура ООО «Соя АНК», справка о результатах проверки текстового документа на наличие заимствований
6. Консультанты по выпускной квалификационной работе (с указанием относящихся к ним разделов) нет
7. Дата выдачи задания 19.01.2022 г.

Руководитель выпускной квалификационной работы: Цепелев Олег Анатольевич, доцент, к.э.н.

(фамилия, имя, отчество, должность, ученая степень, ученое звание)

Задание принял к исполнению (дата): 19.01.2022 г.

  
(подпись студента)

## РЕФЕРАТ

Магистерская диссертация содержит 121 с., 31 таблицы, 7 рисунков, 54 источника, 4 приложений

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИЛ, СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ, ЭКСПОРТ, ВЫВОЗНАЯ ТАМОЖЕННАЯ ПОШЛИНА, ЛОГИСТИКА, ВАЛОВЫЕ СБОРЫ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

Целью магистерской диссертации, является поиск вариантов развития экспортного потенциала российского сельскохозяйственного предприятия, осуществляющего внешнеэкономическую деятельность.

Предметом магистерской диссертации является экспортный потенциал сельскохозяйственного предприятия. Объектом исследования выступает общество с ограниченной ответственностью «СоЯ АНК» (сокращенное наименование: ООО «СоЯ АНК»). Период исследования: 2019 – 2021 гг.

Нормативно-правовой базой исследования стали нормативно-правовые акты, регулирующие порядок реализации внешнеэкономической деятельности, а также направления реализации государственной поддержки в части развития экспортного потенциала. В качестве информационной базы исследования, использованы: учебная и методическая литература в области государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, экономики сельскохозяйственных предприятий, а также финансовая (бухгалтерская) отчетность и годовые отчеты ООО «СоЯ АНК» за 2019 – 2021 гг.

В теоретической главе работы раскрыты основы изучения экспортного потенциала сельскохозяйственных предприятий. В проектной главе проведены анализ и оценка экспортного потенциала ООО «СоЯ АНК», а также условий его формирования. В проектной главы работы предложены мероприятия, направленные на развитие экспортного потенциала ООО «СоЯ АНК».

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение	6
1 Теоретические основы изучения экспортного потенциала сельскохозяйственных предприятий	10
1.1 Понятие и экономическая сущность экспортного потенциала предприятия	10
1.2 Факторы, оказывающие влияние на экспортный потенциал сельскохозяйственных предприятий	24
1.3 Методы оценки экспортного потенциала сельскохозяйственных предприятий	29
2 Анализ и оценка экспортного потенциала ООО «Соя АНК», а также условий его формирования	40
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Соя АНК»	40
2.2 Оценка факторов, влияющих на экспортный потенциал ООО «Соя АНК»	53
2.3 Анализ динамики и структуры экспортного потенциала ООО «Соя АНК»	67
3 Развитие экспортного потенциала ООО «Соя АНК»	85
3.1 Современные тенденции, развивающие и сдерживающие экспортный потенциал ООО «Соя АНК»	85
3.2 Предложения, направленные на развитие экспортного потенциала ООО «Соя АНК»	91
3.3 Ожидаемые экономические результаты реализации экспортного потенциала ООО «Соя АНК»	97
Заключение	105
Библиографический список	110
Приложение А Система показателей для оценки экспортного потенциала сельскохозяйственных предприятий	115
Приложение Б Финансовая (бухгалтерская) отчетность ООО «Соя АНК»	

за 2019 – 2021 гг.	116
Приложение В Организационная структура ООО «Соя АНК»	120
Приложение Г Справка о результатах проверки текстового документа на наличие заимствований	121

## ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях повсеместной глобализации, происходит постепенное, но при этом существенное изменение условий экономической деятельности многих государств, в частности, все более актуальное и важное значение приобретает внешнеэкономическая деятельность. Представленное высказывание касается не только современных государств, но также их регионов и предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность.

Неразвитость экономики конкретного государства в определенных сферах, восполняется поставками требуемых товаров и продукции из зарубежных государств. Также в современных условиях достаточно широкое развитие имеют экспорт и импорт капитала и человеческих ресурсов. Поэтому, значение внешнеэкономической деятельности в современных условиях глобализации невозможно переоценить. В подтверждение сказанного, следует отметить широкий спектр государственных мер, реализуемых современными государствами и направленных на развитие внешнеэкономической деятельности, в частности: упрощение и сближение процедур таможенного контроля в рамках союзных государств, таких, как стран-участников ЕАЭС, государственное субсидирование предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, развитие политики импортозамещения и расширение границ экспорта товаров и продукции, а также различные другие меры, реализуемые современными государствами.

Также важно отметить, что процессы повсеместной глобализации, порождающие зависимость экономик государств, имеют как положительные, так и негативные последствия. В качестве положительных последствий, следует отметить усиление не только экономических, но и политических, а также социальных отношений между странами, которые осуществляют процедуры взаимной внешней торговли; совершенствование мер таможенного контроля и таможенного оформления в рамках внешнеторговых отношений отдельных государств, а также государственных союзов развитие интеграционных процессов в

рамках экономик государств, а также иные положительные последствия. При этом целесообразно отметить негативные результаты ранее указанных интеграционных процессов: существенная зависимость экономик государств от отдельных сфер экономики иностранных государств. Внешнеэкономическая деятельность оказывает существенное влияние не только на экономические показатели государств, но и на финансовые результаты предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность. Несомненно, сложившаяся в мире политическая и экономическая ситуация, грозит современным государствам рядом неблагоприятных последствий, в связи с чем, многие российские предприятия, осуществляющие внешнеэкономическую деятельность активно осуществляют поиск решения текущих проблем. Также важно отметить неочевидную роль государства в поддержке подобных предприятий, что связано с государственным субсидированием предприятий отдельных сфер деятельности; реализацией мер льготного кредитования, в рамках различных федеральных программ; реализацией политики импортозамещения, что связано с развитием отдельных сфер экономики государства, в целях снижения зависимости России от поставок иностранных товаров и продукции. Таким образом, в целях совершенствования процессов внешнеэкономической деятельности Российской Федерации, реализуется комплекс мер, направленных на развитие импортозамещения, а также развития экспортного потенциала страны. Подобным мерам благоприятствуют следующие факторы:

- стабильное развитие политических и экономических связей между государствами;
- формирование и развитие мировых финансовых систем;
- развитие транспортной инфраструктуры и логистических связей, что способствует сокращению длительности международных перевозок;
- развитие информационных систем и технологий, позволяющих максимально упростить процессы переговоров между государствами.

При этом развитие внешнеторговых отношений между государствами препятствуют ниже представленные санкции:

- политические и экономические санкции против России;
- пандемия коронавирусной инфекции, которая в современных условиях продолжает набирать обороты;
- таможенные ограничения, усложняющие аспекты реализации внешнеэкономических процессов.

Важно отметить, что в сложившихся неблагоприятных политических и экономических условиях, российские предприятия осуществляют поиск выхода, который позволит наладить внешнеэкономическую торговлю, а также сохранить ее высокие обороты. Современные тенденции диктуют необходимость разработки новых направлений развития экспортного потенциала. Прекращение внешнеторговой деятельности с отдельными государствами открывает возможности для развития экспортных рынков сбыта в других странах, осуществляющих дружественную или нейтральную политику по отношению к России: Китае, Индии, Израиле, в странах бывшего СССР и СНГ, а также в других государствах.

Представленные сведения определяют достаточно острую актуальность выбранной темы магистерской диссертации, которая заключается в значимости формирования принципиально новой политики развития экспортного потенциала для многих отечественных предприятий, учитывая произошедшие политические и экономические изменения, а также в значимости поддержания текущего объема внешней торговли Российской Федерации, которые имеет принципиальное значение для уровня социально-экономического развития государства. Важно отметить, что экспорт отражается не только на уровне доходов предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, но и также на уровне доходов государства, поступающих от уплаты таможенных платежей и занимающих в структуре доходов бюджета далеко не последнее место.

Целью магистерской диссертации, является поиск вариантов развития экспортного потенциала российского сельскохозяйственного предприятия, осуществляющего внешнеэкономическую деятельность. Для достижения указанной цели, определены ниже представленные задачи:

- раскрыть понятие и экономическую сущность экспортного потенциала;
- выявить и исследовать факторы, оказывающие влияние на формирование экспортного потенциала сельскохозяйственных предприятий;
- провести анализ экспортного потенциала сельскохозяйственных предприятий Амурской области;
- представить организационно-экономическую характеристику и проанализировать финансовое положение ООО «Соя АНК»;
- провести анализ динамики и структуры экспорта продукции, а также проанализировать экспортный потенциал ООО «Соя АНК» и факторов его формирования;
- выявить и раскрыть современные тенденции, развивающие и сдерживающие экспортный потенциал ООО «Соя АНК»;
- предложить направления развития экспортного потенциала ООО «Соя АНК» и определить ожидаемые экономические результаты.

Предметом магистерской диссертации является экспортный потенциал сельскохозяйственного предприятия. Объектом исследования выступает общество с ограниченной ответственностью «Соя АНК» (сокращенное наименование: ООО «Соя АНК»). Период исследования: 2019 – 2021 гг.

Нормативно-правовой базой исследования стали нормативно-правовые акты, регулирующие порядок реализации внешнеэкономической деятельности, а также направления реализации государственной поддержки в части развития экспортного потенциала. В качестве информационной базы исследования, использованы: учебная и методическая литература в области государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, экономики сельскохозяйственных предприятий, а также финансовая (бухгалтерская) отчетность и годовые отчеты ООО «Соя АНК» за 2019 – 2021 гг.

Методами исследования, использованы в магистерской диссертации, стали: абстрактно-логический метод, метод анализа и синтеза, графический метод, метод абсолютных и относительных разниц, метод экономических коэффициентов и другие.

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

## 1.1 Понятие и экономическая сущность экспортного потенциала предприятия

Современные непростые политические условия приводят к множеству проблем в сфере экономики, которые касаются не только государства в целом, но и предприятий, а также частных лиц. Важно отметить, что на протяжении длительного периода времени, в отношении Российской Федерации реализуется политика некоторых иностранных государств, препятствующих стабильному развитию как экономики в целом, так и ее отдельных отраслей. Для защиты экономики государства, а также внешнеэкономической деятельности, на территории России реализуется комплекс мер, направленных, с одной стороны, на развитие импортозамещения, в целях обеспечения достаточных объемов национального производства и сокращения зависимости государства от товаров и продукции иностранного производства, а с другой стороны, направленных на развитие рынков сбыта отечественной продукции на зарубежных рынках. Достижение указанной цели позволяет обеспечить высокий экономический рост государства, а также эффективность внешнеэкономической деятельности. Представленные сведения позволяют судить о значимости реализации мер, направленных на совершенствование внешнеэкономической деятельности государства, а также на развитие экспортного потенциала страны.

В целях понимания термина «экспортный потенциал», следует отметить, что наличие у государства способности и возможностей размещать отечественные товары и продукцию на зарубежных рынках, представляет собой экспортный потенциал. Важно отметить, что в широком понимании, потенциал представляет собой наличие определенных ресурсов (материальных, производственных, финансовых, кадровых, информационных или иных), которые могут быть использованы для достижения определенных целей.<sup>1</sup> Помимо представ-

---

<sup>1</sup> Карачев, И.А. Определение категории «экспортный потенциал предприятия» в контексте формирования региональной модели ВЭД // Российский внешнеэкономический вестник. 2020. № 4. С. 25.

ленного определения, в экономической литературе бытует множество авторских определений рассматриваемого термина. Так, согласно мнению А.В. Сидоренко, потенциал представляет собой определенное свойство экономического субъекта, процесса или явления, которое характеризует конкретную способность.<sup>2</sup> В своем определении автор подчеркивает не только наличие определенной способности, но и возможность ее использования. И.А. Войцеховская в своих научных трудах раскрывает понятие «потенциал» как возможности экономического субъекта осуществлять определенного рода деятельность, при условии наличия возможности получения максимального результата.<sup>3</sup> Представленное определение во многом схоже с определением, предложенным А.В. Сидоровым, при этом исследователем И.А. Войцеховской в своем определении акцентируется внимание на возможности получения определенного положительного результата. При этом оба автора определяют зависимость потенциала от имеющихся ресурсов и условий, что является справедливым суждением.

Исследователь И.Н. Карапейчик в своих научных трудах раскрывает понятие «потенциал» во взаимосвязи с экономическими системами. По мнению автора, рассматриваемое понятие должно рассматриваться именно в указанном контексте, в противном случае, применение понятия «потенциал» к отдельным процессам или явлениям, не являющимся системами, достаточно проблематично и может быть сопряжено с рядом методологических трудностей.

Объединяя указанные понятия, следует отметить, что «потенциал» представляет собой определенные способности и возможности экономических систем, среди которых возможно рассматривать государство, регионы, предприятия и иные системы, осуществлять совокупность определенных процессов с возможностью получения конкретных экономических результатов.

В экономике, термин «потенциал» применяется в отношении различных направлений, в частности: кадровый потенциал, имущественный потенциал,

---

<sup>2</sup> Сидоренко, А.В. Методический подход к оценке повышения эффективности деятельности промышленных предприятий за счет развития экспортного потенциала // Экономические науки. 2019. № 8 (69). С. 57.

<sup>3</sup> Войцеховская, И.А. Потенциал предприятия как основа его конкурентоспособности // Проблемы современной экономики. 2020. № 2. С. 18.

финансовый потенциал, ресурсный потенциал, информационный потенциал и другие. Каждый из представленных терминов определяет способность предприятия эффективно использовать имеющиеся ресурсы определенной группы, с возможностью получения экономического эффекта. По мнению многих исследователей, совокупность указанных потенциалов предприятия, представляет собой «экономический потенциал», который рассматривается с точки зрения трех подходов: бухгалтерский, ресурсный и результативный.

С точки зрения бухгалтерского подхода, «экономический потенциал» рассматривается через показатели бухгалтерского баланса – активы и пассивы, эффективное использование которых позволяет увеличить финансовый результат.<sup>4</sup> Ресурсный подход отождествляет понятия «экономический потенциал» и «ресурсный потенциал», предполагая, что экономический потенциал охватывает все совокупность ресурсов предприятия, эффективное использование которых позволяет достичь экономического эффекта.<sup>5</sup> Сторонники результативного подхода, рассматривают экономический потенциал как способность предприятия увеличивать объемы производства и продаж продукции (реализации товаров, работ или услуг).<sup>6</sup>

Важно отметить, что категория «экономический потенциал» в экономической литературе, не является первичной, таковой выступает категория «совокупный потенциал», который представлен совокупностью технико-технологического, социального и нематериального потенциалов (последний представлен деловой репутацией, имиджем, брендом).

В рамках рассматриваемых понятий, следует отметить, что важное значение для экономики, имеет внешнеэкономическая деятельность, и, в частности, экспорт, что определяет необходимость исследования понятия «экспортный потенциал». В первую очередь, целесообразно раскрыть определение понятия «экспорт» и определить его сущность. Так, экспорт, в широком понимании представляет собой процесс перемещения товаров, продукции и транспортных

---

<sup>4</sup> Сосненко, Л.С. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. М. 2018. С. 25.

<sup>5</sup> Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента. М. 2021. С. 135.

<sup>6</sup> Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа. М. 2019. С. 46.

средств через таможенную границу одного государства, в целях их реализации на территории иностранного государства. Экспорт играет существенную роль в системе внешнеэкономических отношений любого государства. От уровня экспорта зависит объема денежных поступлений в качестве экспортных пошлин, что положительным образом сказывается на уровне доходов бюджета государства.<sup>7</sup> При этом объем экспорта во многом характеризует уровень внутреннего производства продукции на территории государства. Так, существенный объем экспорта и его стабильный рост свидетельствуют о благосостоянии национальной экономики, а также о процветании производства на территории определенной страны. Напротив, недостаточный уровень экспорта может свидетельствовать о нехватке сырья, которое используется при производстве определенных групп продукции, а также о скудном производственном и кадровом потенциалах. При этом исключительно по объему и динамике экспорта невозможно однозначно охарактеризовать уровень развития экономики государства, что предполагает дополнение исследования состава, динамики и структуры экспорта, оценкой других не менее важных экономических показателей.

Иными словами, экспорт представляет собой процессы вывоза за территорию государства товаров или продукции, которые реализованы или в будущем в дальнейшем реализованы другому государству или иностранным организациям, осуществляющим деятельность за рубежом.<sup>8</sup>

На законодательном уровне, понятие «экспорт» представлено статьей 2 федерального закона от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (в действующей редакции от 01.05.2019 г. № 83-ФЗ) как «перемещение товаров с части территории Российской Федерации, на таможенную территорию иностранного государства».<sup>9</sup> Исходя из представленных определений, следует отметить, что продавца, осуществляющего вывоз товаров с территории одного государства на территорию

---

<sup>7</sup> Буглай, В.Б. Международные экономические отношения: учеб. пособие. М.: Финансы. 2018. С. 37.

<sup>8</sup> Макрусов, В.В. Таможенный менеджмент. М.: Издательство РТА. 2019. С. 224.

<sup>9</sup> Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности [Электронный ресурс]: федеральный закон от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс». Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».

другого, в целях продажи, называют «экспортером». Покупателя, который приобретает товар, прибывший с территории иностранного государства, называют «импортером».

Значимость экспорта для экономики и внешнеторговых отношений государства определяется реализуемой многими странами политики импортозамещения в современных условиях. В широком смысле, импортозамещение означает замещение импортируемых на территорию государства товаров и продукции аналогичными группами товаров и продукции, произведенными внутри страны, посредством развития производства.

Также значимость экспорта проявляется в следующем: одним из показателем уровня экономического развития государства, а также его внешней торговли, является торговое сальдо или сальдо торгового баланса, представляющее собой разницу между экспортом и импортом страны. Так, положительный торговый баланс свидетельствует о превышении объема экспорта страны над импортом и наоборот. Также положительный торговый баланс свидетельствует о наличии высокого потребительского спроса на товары или продукцию определенного государства на мировых рынках. При этом отрицательный платежный баланс позволяет в некоторых странах сдерживать инфляцию (США и Великобритания), а также достигать и удерживать уровень жизни населения высоким, в результате переноса трудоемких и затратно емких производств за пределы государств.<sup>10</sup> Экспортной операцией признается деятельность, направленная на реализацию товаров и продукции иностранным государствам.

Среди экспортных операций, выделяют:

- прямой экспорт – предполагает перемещение товаров или продукции на территорию иностранного государства, непосредственно покупателю;

- косвенный экспорт - предполагает перемещение товаров или продукции на территорию иностранного государства, с привлечением посредников (дистрибьюторов, агентов и прочих);

- совместный экспорт – предполагает совместную работу двух или более

---

<sup>10</sup> Буглай, В.Б. Международные экономические отношения: учеб. пособие. М.: Финансы. 2018. С. 39.

производителей на международном рынке, в целях более эффективного сбыта товаров.<sup>11</sup>

Таким образом, в современных условиях, используются различные виды экспортных операций, исходя из потребностей организации-производителя и потребителя, а также в зависимости от сложившихся условий.

Нормативно-правовое регулирование экспортных операций на территории РФ осуществляется на основании положений федерального закона от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» (в ред. от 01.05.2019 г. № 83-ФЗ). Указанный федеральный закон «определяет основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности, полномочия Российской Федерации и субъектов Российской Федерации в области внешнеторговой деятельности в целях обеспечения благоприятных условий для внешнеторговой деятельности, а также защиты экономических и политических интересов Российской Федерации».

Среди нормативно-правовых актов, регулирующих экспортные операции на территории Российской Федерации, необходимо выделить документы, которые представлены ниже. Таможенный кодекс Таможенного союза» (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 г. № 17). Таможенный кодекс регулирует отношения по поводу перемещения товаров через таможенную границу Таможенного союза. Заменяет собой таможенные кодексы стран участниц Таможенного союза.<sup>12</sup>

Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ, а также Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ. Налоговый кодекс РФ призван регулировать порядок налогообложения операций, связанных с реализацией товаров и продукции, в частности: объекты налогообложения при экспортных операциях, налоговые

---

<sup>11</sup> Кузин, С.И. Экономика внешнеэкономических связей. М.: ИНФРА-М. 2019. С. 95.

<sup>12</sup> Таможенный кодекс Таможенного союза [Электронный ресурс]: приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 г. № 17. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».

ставки, порядок расчета НДС при экспорте, а также период его уплаты и порядок возмещения НДС при экспорте. Следует отметить, что НК РФ установлена ставка налогообложения экспортных операций в размере 0 процентов. Также НК РФ определяет необходимость устранения двойного налогообложения при совершении операций, подлежащих налогообложению, в том числе и экспортных.

Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 г. № 195-ФЗ. КоАП РФ устанавливает меры административной ответственности за нарушение действующих на территории Российской Федерации нормативно-правовых актов, актов местного самоуправления и актов в сфере таможенного законодательства регламентирующих порядок осуществления экспортных операций.<sup>13</sup>

Федеральный закон от 10.12.2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» определяет принципы осуществления валютных операций в Российской Федерации, полномочия и функции органов валютного регулирования и валютного контроля, права и обязанности юридических и физических лиц в отношении владения, пользования и распоряжения валютными ценностями, ответственность за нарушение валютного законодательства.<sup>14</sup>

Федеральный закон от 27.11.2010 г. № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» устанавливает принципы и особенности таможенного регулирования операций в сфере таможенного дела.<sup>15</sup>

Федеральный закон от 08.12.2003 г. № 165-ФЗ «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров» направлен на защиту экономических интересов российских производителей товаров в связи с возросшим импортом, демпинговым импортом или субсидируе-

---

<sup>13</sup> Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях [Электронный ресурс]: федеральный закон от 30.12.2001 г. № 195-ФЗ. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».

<sup>14</sup> О валютном регулировании и валютном контроле [Электронный ресурс]: федеральный закон от 10.12.2003 г. № 173-ФЗ. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».

<sup>15</sup> О таможенном регулировании в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федеральный закон от 27.11.2010 г. № 311-ФЗ. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».

мым импортом на таможенную территорию Российской Федерации.<sup>16</sup>

Федеральный закон от 27.12.2002 г. № 184-ФЗ «О техническом регулировании» регулирует отношения, возникающие при: разработке, принятии, применении и исполнении обязательных требований к продукции или к связанным с ними процессам проектирования, производства, строительства, монтажа, наладки, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации.<sup>17</sup>

Федеральный закон от 18.07.1999 г. г. № 183-ФЗ «Об экспортном контроле» определяет особенности и принципы осуществления политики государственного регулирования в сфере экспортных операций, а также определяет законодательные основы работы органов государственной власти и местного самоуправления в сфере контроля над экспортом. Также указанным федеральным законом определены стороны экспортных операций, их права и обязанности.<sup>18</sup>

Федеральный закон от 09.07.1999 г. г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации». Закон определяет особенности и порядок осуществления иностранных инвестиций на территории Российской Федерации, а также определяет гарантии иностранных инвесторов при вложении финансовых ресурсов в качестве инвестиций, в целях получения дохода от выполнения указанных операций.<sup>19</sup>

Закон РФ от 21.05.1993 г. № 5003-1 «О таможенном тарифе» определяет основные термины, связанные с применением таможенного тарифа. Также закон устанавливает право Российской Федерации на законодательном уровне устанавливать ставки ввозных и вывозных (экспортных и импортных) пошлин, порядок их уплаты и прочие особенности.<sup>20</sup>

Закон Российской Федерации от 07.07.1993 г. № 5338-I «О международ-

---

<sup>16</sup> О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров [Электронный ресурс]: федеральный закон от 08.12.2003 г. № 165-ФЗ. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».

<sup>17</sup> О техническом регулировании [Электронный ресурс]: федеральный закон от 27.12.2002 г. № 184-ФЗ. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».

<sup>18</sup> Об экспортном контроле [Электронный ресурс]: федеральный закон от 18.07.1999 г. г. № 183-ФЗ. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».

<sup>19</sup> Об иностранных инвестициях в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федеральный закон от 09.07.1999 г. г. № 160-ФЗ. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».

<sup>20</sup> О таможенном тарифе [Электронный ресурс]: закон РФ от 21.05.1993 г. № 5003-1. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».

ном коммерческом арбитраже» устанавливает положения об арбитраже, содержащиеся в международных договорах Российской Федерации, а также в типовом законе, принятом в 1985 году Комиссией ООН по праву международной торговли, одобренном Генеральной Ассамблеей ООН для возможного использования государствами в своем законодательстве.<sup>21</sup>

Помимо представленных нормативно-правовых актов, экспортные операции регламентируются следующими нормативно-правовыми актами:

- федеральный закон от 04.01.1999 г. № 4-ФЗ «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации»;

- указ Президента Российской Федерации от 07.05.2012 г. № 605 «О мерах по реализации внешнеполитического курса Российской Федерации»;

- указ Президента Российской Федерации от 19.08.2017 г. № 424 «О федеральном органе исполнительной власти, уполномоченном на осуществление функций, предусмотренных пунктами 1 и 2 статьи 4 Федерального закона от 4 января 1999 г. № 4-ФЗ «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации»;

- постановление Правительства Российской Федерации от 07.02.2003 г. № 79 «Об утверждении Положения о подготовке и подписании международных межправительственных актов, не являющихся международными договорами Российской Федерации»;

- распоряжение Правительства Российской Федерации от 14 октября 2003 г. № 1493-р «О концепции развития государственной финансовой (гарантийной) поддержки экспорта промышленной продукции в Российской Федерации»;

- постановление Правительства Российской Федерации от 17.12.2018 г. № 1388 «О предоставлении субсидий из федерального бюджета производителям высокотехнологичной продукции на компенсацию части затрат, связанных с сертификацией продукции на внешних рынках при реализации инвестиционных проектов»;

---

<sup>21</sup> О международном коммерческом арбитраже [Электронный ресурс]: закон Российской Федерации от 07.07.1993 г. № 5338-1. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».

- постановление Правительства РФ от 15 декабря 2018 г. № 1368 «О предоставлении субсидий российским производителям на финансирование части затрат, связанных с регистрацией на внешних рынках объектов интеллектуальной собственности».

Следует отметить, что соблюдение положений указанных нормативно-правовых актов обязательно всеми субъектами экспортных операций на территории Российской Федерации.

В современной экономической литературе, отсутствует единое представление термина «экспортный потенциал». В целях наилучшего понимания сущности указанного термина, следует обратиться к определениям, предложенным авторами научных трудов (таблица 1).

Таблица 1 – Авторские определения понятия «экспортный потенциал»

Автор	Определение
1	2
Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский	Возможность предприятия экспортировать товары или продукцию (понятие раскрывается как потенциальная возможность, без учета имеющихся ресурсов или иных условий). <sup>22</sup>
И.А. Русаков	Способность предприятия, базирующаяся на производственных и экономических возможностях, осуществлять реализацию товаров или продукции на иностранных рынках, а также привлекать прямые иностранные инвестиции и участвовать в международных экономических процессах (более полное определение, учитывающее определенные условия и возможности). <sup>23</sup>
Г.И. Яковлев	Совокупная способность предприятия выгодно производить и продавать конкурентоспособную продукцию на иностранных рынках (определение учитывающая необходимость обеспечения конкурентоспособности продукции, а также условие получения экономического эффекта от процедур экспорта). <sup>24</sup>
М.С. Сычев	Совокупная способность ресурсов, а также имеющихся производственных возможностей предприятия, используемые для создания конкурентоспособной продукции и ее реализации на внешнем рынке в краткосрочном и долгосрочном периодах (определение сформулиро-

<sup>22</sup> Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь. М. 2019. С. 124.

<sup>23</sup> Русаков, И.А. Управление развитием экспортного потенциала предприятий машиностроительного комплекса // Фундаментальные исследования. 2020. № 3. С. 28.

<sup>24</sup> Яковлев, Г.И. Формирование рыночной стратегии предприятия: рыночный аспект. Саратов. 2018. С. 148.

1	2
	вано с учетом ресурсного и результативного подхода, а также подчеркивается значимость долгосрочности рассматриваемых процессов). <sup>25</sup>
А.М. Губин	Совокупные возможности различного рода факторов: технологических, научных, кадровых и иных, производить конкурентоспособную и высокотехнологичную продукцию, с целью ее реализации на иностранных рынках (определение основано на ресурсном подходе и учи-
	тывает влияние различного рода факторов, а также определяет необходимость достижения конкурентоспособности производимой продукции). <sup>26</sup>
Р.В. Самохин	Комплексный показатель, определяющий возможности продаж за рубежом на основе качественных характеристик предприятия (учитывается ресурсный и результативный подходы). <sup>27</sup>

Анализируя сведения, представленные в таблице 1, следует отметить, что рассматриваемое понятие раскрывается авторами с точки зрения различных подходов, при этом представленные понятия объединяет мнение о совокупности способностей предприятия производить и продавать продукцию на иностранных рынках. Также следует отметить, что некоторые авторы подчеркивают необходимость создания конкурентоспособной продукции, а также учитывают влияние различного рода факторов на возможности и способности предприятия.

Объединяя представленные определения, следует заключить о том, что в качестве экспортного потенциала в экономической литературе понимается составляющая экономического потенциала предприятия, связанная с использованием имеющихся ресурсов, а также учитывающая влияние внешних и внутренних факторов, производить конкурентоспособную продукцию и продавать ее на иностранных рынках.

Также следует отметить, что экспортный потенциал является частью экономического и совокупного потенциала предприятия, для более полного понимания места экспортного потенциала в совокупном потенциале предприятия, на

<sup>25</sup> Сычев, М.С. Развитие методического обеспечения анализа и оценки экспортного потенциала предприятия // Молодой ученый. 2021. № 2. С. 132.

<sup>26</sup> Губин, А.М. Совершенствование внешнеторговой деятельности предприятий машиностроения в условиях либерализации ВЭД // Вопросы экономики. 2020. № 4. С. 197.

<sup>27</sup> Самохин, Р.В. Оценка экспортного потенциала предприятий. М. 2019. С. 168.

рисунке 1 представлено соотношение указанных экономических категорий.

Согласно представленным сведениям, совокупный потенциал предприятия представляет собой способность хозяйствующего субъекта эффективно использовать имеющиеся разнообразные ресурсы (финансовые, имущественные, трудовые, материальные, нематериальные и другие).

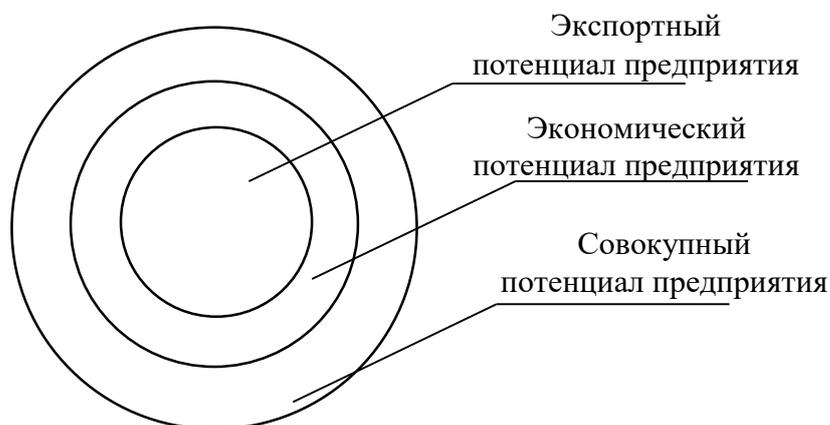


Рисунок 1 - Определение соотношения понятий «экспортный», «экономический» и «совокупный» потенциалы предприятия

Экономический потенциал, в рассматриваемой совокупности категорий, выступает в качестве инструмента, который позволяет выбрать наиболее эффективные способы использования ресурсов предприятия, то есть совокупного потенциала предприятия, в целях получения экономического результата (финансовой выгоды). В свою очередь, экспортный потенциал, выступают составной единицей экономического потенциала, определяет способности предприятия к реализации экспортных операций, с учетом их потенциальной экономической эффективности.

В экономической литературе раскрыто иное представление о месте экспортного потенциала в системе совокупного потенциала предприятия (рисунок 2). Представленная схема учитывает структурно-логический подход к исследованию места экспортного потенциала. Важно отметить, что экспортный потенциал нецелесообразно рассматривать в статике, учитывая его постоянное и динамичное развитие, а также его взаимосвязь с различного рода ресурсами, фак-

торами и процессами, влияющими на величину экспортного потенциала. В связи с чем, следует заключить о том, что экспортный потенциал предприятия во многом зависит от стратегии хозяйствующего субъекта, протекающих бизнес-процессов, характеристик производственной деятельности, логистики и сервисного обслуживания.

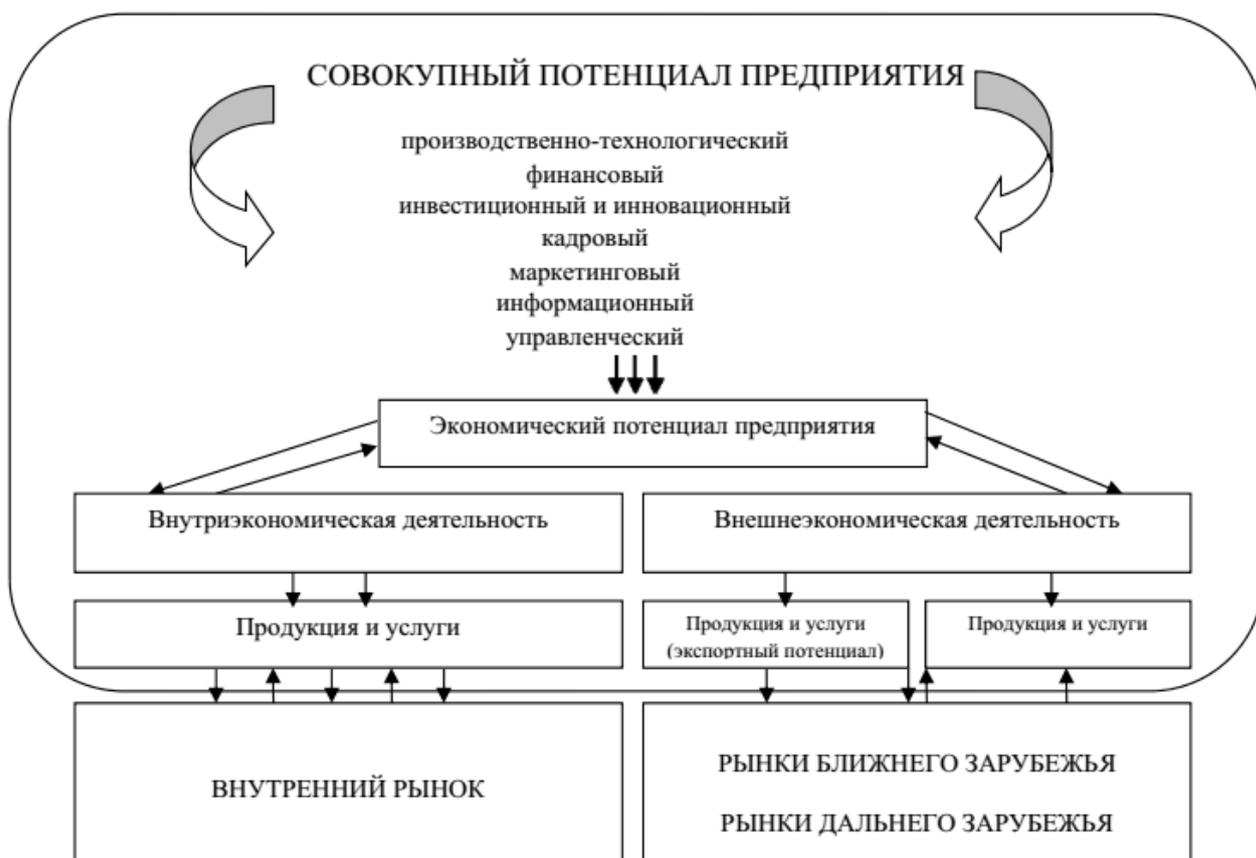


Рисунок 2 - Экспортный потенциал в системе экономического и совокупного потенциала предприятия<sup>28</sup>

Необходимо отметить, что в составе экспортного потенциала, следует выделить его основные элементы: производственный, финансовый, маркетинговый и трудовой. Матричная структура экспортного потенциала предприятия представлена в таблице 2.

Помимо рассмотренных аспектов, важное значение в исследуемом вопросе, имеет классификацию экспортного потенциала. Так, в рамках указанного

<sup>28</sup> Карачаев, И.А. Определение категории «экспортный потенциал» в контексте формирования региональной модели ВЭД // Вестник финансового университета. 2019. № 4. С. 32.

аспекта, выделяют: внутренний и внешний экспортный потенциал. Внутренний экспортный потенциал предприятия включает в себя всю совокупность имеющихся ресурсов хозяйствующего субъекта, используемых для производства продукции, в целях ее реализации на экспорт. Важно отметить, что ключевым моментом в рассматриваемой категории, является не только наличие определенных групп ресурсов, но и их эффективное использование.

Таблица 2 - Матричная структура экспортного потенциала предприятия<sup>29</sup>

Уровень потенциала	Элементы экспортного потенциала			
	производственный	финансовый	маркетинговый	трудовой
Стратегический	Возможности развития общей системы управления производством, осуществления научных разработок	Возможности улучшения показателей финансовой устойчивости; наличие долгосрочных инвестиций	Обстановка внешней среды; конъюнктура спроса; общественное мнение о компании	Формирование благоприятной социальной среды
Оперативный	Возможности повышения ритмичности выпуска, ликвидации узких мест, сокращения производственного цикла	Возможности улучшения ликвидности, соотношения внеоперационных доходов и расходов	Возможности развития взаимодействия с потребителями, посредниками, поставщиками	Возможности совершенствования системы оплаты и нормирования труда; участие работников в управлении предприятием

Внешний экспортный потенциал, в основном, связан с уровнем конкурентоспособности продукции, которая определяет результаты ее реализации на внешних рынках. Важное значение для рассматриваемой категории, имеют маркетинговая, логистическая и сервисная деятельность хозяйствующего субъекта.

Также в качестве классификационных признаков экспортного потенциала, выделяют: фактический (или имеющийся) и нереализованный экспортный потенциал, которые в совокупности образуют экспортный потенциал предприятия. Учитывая сказанное, важно отметить, что существенное значение в совре-

<sup>29</sup> Карачаев, И.А. Определение категории «экспортный потенциал» в контексте формирования региональной модели ВЭД // Вестник финансового университета. 2019. № 4. С. 31.

менных непростых политических и экономических условиях, имеет нереализованный экспортный потенциал, который может перейти в класс «фактический» экспортный потенциал при реализации имеющихся возможностей предприятия. Помимо сказанного, необходимо отметить, что экспортный потенциал во многом определяется влиянием факторов внешней и внутренней среды, наличием различного рода ресурсов, а также качеством и конкурентоспособностью продукции. Все представленные факторы необходимо учитывать при реализации и развитии экспортного потенциала предприятия.

## **1.2 Факторы, оказывающие влияние на экспортный потенциал сельскохозяйственных предприятий**

Каждая сфера экономики по своему уникальна и обладает особыми характеристиками, которые не присущим иным направлениям экономической деятельности. В частности, сфера сельского хозяйства характеризуется специфическими факторами и признаками, а также является одной из основных сфер экономики Российской Федерации. В среднем, по России, на долю сельского хозяйства приходится около 6 % ВВП, в Амурской области указанный показатель существенно выше и составляет почти 12 % ВВП. Представленные сведения позволяют определить значимость сферы сельского хозяйства для развития экономики России и Амурской области в частности. В тоже время необходимо выделить важность и значимость развития экспортного потенциала предприятий, в целях развития внешнеэкономической деятельности государства, которая в современных условиях является достаточно важной сферой экономики, требующей систематического совершенствования, посредством внедрения новых прогрессивных механизмов, позволяющих достичь более высоких экономических результатов, обеспечить стабильность поступлений в доходы бюджета от таможенных налогов и иных платежей, а также достичь высокого уровня экономической безопасности государства.

Экспортный потенциал сельскохозяйственных предприятий формируется под влиянием различного рода факторов, среди которых, следует выделить две основные группы: внешние и внутренние факторы. В составе внешних факто-

ров, выделяют:

- политико-правовые факторы. К ним относятся: нормативно-правовое регулирование экспортных операций на территории РФ, которое осуществляется на основании положений таможенного кодекса Евразийского экономического союза (ТК ЕАЭС), а также положений национальных нормативно-правовых актов. Среди рассматриваемой группы факторов следует выделить установленные законодательством тарифы таможенных пошлин и платежей, администрируемых таможенными органами. Также немаловажное значение среди рассматриваемой группы факторов, имеют положений нормативно-правовых актов, регламентирующих особенности и порядок деятельности сельскохозяйственных предприятий, в частности: Налоговый кодекс РФ, кодекс административных правонарушений РФ и уголовный кодекс РФ (последние два кодифицированных закона определяют меры ответственности за нарушение порядка реализации экспортных операций), федеральный закон от 29.12.2006 г. № 264-ФЗ (в ред. от 30.12.2021 г. № 475-ФЗ) «О развитии сельского хозяйства», федеральные и региональные программы развития сельского хозяйства, определяющие меры государственной поддержки и механизмы их реализации;

- экономические факторы. Среди экономических факторов, необходимо выделить: уровень инфляции (по прогнозам специалистов, в 2022 г. инфляция достигнет более 20 %), который ведет к росту цен, что снижает потребительскую способность населения и ухудшает качество жизни граждан; степень развитости логистики и транспортной инфраструктуры (развитость указанных факторов позволяет более оперативно организовать процессы доставки продукции в иностранные государства); уровень социально-экономического развития (во определяет производственные и кадровые возможности, что существенно улучшает процессы экспортных операций). Также среди рассматриваемой группы факторов целесообразно выделить экономические санкции, выдвинутые некоторыми иностранными государствами против России. Представленные результаты отразились не только на экономических процессах, протекающих в России, но и также на экономике США, которые в современных условиях ис-

пытывают острую нехватку нефти и нефтепродуктов. Как следствие, увеличение цен на нефть и бензин в отдельных странах ЕС, что крайне негативно сказывается не только на состоянии экономики государств, в частности, на сфере сельского хозяйства;

- социально-демографические факторы. В совокупности рассматриваемой группы факторов, необходимо выделить численность населения иностранных государств. По данным статистики, на конец 2021 г. численность населения Земли составляет около 8 млрд. чел, прирост показателя за 2021 г. год составил 1,23 %. Представленные сведения позволяют судить об увеличении численности потенциальных потребителей, что положительным образом сказывается на результатах экспортной деятельности отечественных сельскохозяйственных предприятий. Также немаловажное значение в рассматриваемых процессах имеют процессы миграции, влияющие на численность населения определенных государств, что является одним факторов выбора конкретных государств в качестве рынков сбыта продукции. Также среди рассматриваемой группы факторов необходимо выделить уровень доходов населения. Так, при увеличении доходов населения, увеличивается потребительская потребность, что расширяет экспортный потенциал отечественных предприятий сферы АПК. Помимо указанных факторов, следует выделить потребительские предпочтения покупателей, что определяет необходимость создания конкурентоспособной продукции широкого ассортимента и ее реализации по доступным для потребителей ценам;

- технико-технологические факторы. Рассматриваемая группа факторов во многом определяется наличием и состоянием производственного оборудования предприятий сферы АПК, осуществляющих экспортную деятельность. При этом важное значение имеет уровень соответствия имеющегося оборудования современным научным разработкам в сфере АПК. Так, при наличии современного высокотехнологичного оборудования, сельскохозяйственное предприятие способно существенно увеличить объемы производимой, а также достигать более высокого уровня его качества, существенно расширяет экспортный потен-

циал предприятий рассматриваемой сферы.

Важное значение среди представленных внешних факторов формирования и развития экспортного потенциала сельскохозяйственных предприятий, имеют политические факторы. Так, в современных условиях существует несколько методов регулирования экспортных операций. К основным из них, относятся вывозные таможенные пошлины, которые устанавливаются постановлением Правительства РФ от 30.08.2013 г. № 754 (в ред. от 07.09.2019 г.) «Об утверждении ставок вывозных таможенных пошлин на товары, вывозимые из Российской Федерации за пределы государств - участников соглашений о Таможенном союзе, и о признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации».<sup>30</sup> Следует отметить, что указанным постановлением, определены ставки вывозных таможенных пошлин для отдельных групп товаров в российских рублях, долларах США, или евро.<sup>31</sup>

Среди методов регулирования экспортных отношений, следует выделить квоты, лицензии, исключительное право на экспорт, наблюдение за экспортом отдельных видов товаров, а также специальные защитные, антидемпинговые и компенсационные меры.<sup>32</sup>

Следует отметить, что первая группа представленных методов относится к тарифным, вторая – к нетарифным. При этом помимо указанного вида нетарифных методов регулирования экспортных операций, относятся: меры контроля цен, финансовые меры, налоговые меры, методы количественного контроля, автоматическое лицензирование, монополистические меры, технические барьеры.

Особое значение среди представленных мер, имеет экспортный контроль, который осуществляется на основе методов правового регулирования и включает в себя следующие меры:

---

<sup>30</sup> Об утверждении ставок вывозных таможенных пошлин на товары, вывозимые из Российской Федерации за пределы государств - участников соглашений о Таможенном союзе, и о признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 30.08.2013 г. № 754. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».

<sup>31</sup> Кузин, С.И. Экономика внешнеэкономических связей. М.: ИНФРА-М. 2019. С. 105.

<sup>32</sup> Буглай, В.Б. Международные экономические отношения: учеб. пособие. М.: Финансы. 2016. С. 42.

- идентификацию контролируемых товаров и технологий (установление соответствия вывозимых товаров и продукции требованиям международных стандартов, а также заявленным техническим характеристикам);

- разрешительный порядок осуществления экспортных операций, предполагающий лицензирование, а также иные формы государственного регулирования;

- таможенный контроль товаров и продукции, вывозимых с территории Российской Федерации на территорию иностранного государства;

- организация проверок в части соблюдения участниками экспортных операций норм и требований соответствующих нормативно-правовых актов.<sup>33</sup>

Представленные меры регулирования экспортных операций на территории Российской Федерации, в первую очередь, направлены на достижение законности экспортных операций, а также соответствия вывозимых с территории Российской Федерации товаров и продукции требованиям международных стандартов.

Помимо представленных политических факторов внешней среды, важное значение имеет субсидирование сельскохозяйственных предприятий, осуществляемое на основе федеральных и региональных программ развития сферы АПК. В рамках рассматриваемых программ, выделены следующие направления:

- в рамках стимулирования развития приоритетных подотраслей агропромышленного комплекса и развитие малых форм хозяйствования:

а) субсидии на поддержку производства зерновых и зернобобовых культур;

б) грантовая поддержка сельскохозяйственных потребительских кооперативов для развития материально-технической базы;

в) субсидии на стимулирование развития приоритетных подотраслей агропромышленного комплекса и развития малых форм хозяйствования (в части возмещения части затрат на закладку и (или) уход за многолетними насаждениями)

---

<sup>33</sup> Макрусев, В.В. Таможенный менеджмент. М. : Издательство РТА. 2019. С. 232.

ями);

г) субсидии на возмещение части процентной ставки по долгосрочным, среднесрочным и краткосрочным кредитам, взятым малыми формами хозяйствования;

д) субсидии на стимулирование развития приоритетных подотраслей агропромышленного комплекса и развитие малых форм хозяйствования (в части поддержки производства молока).

Совокупный объем финансирования указанных направлений составляет 226 119 тыс. руб. в 2021 г. (из них 192 201 тыс. руб. – из федерального бюджета, 33 918 тыс. руб. – из регионального бюджета);

- в рамках поддержка сельскохозяйственного производства по отдельным подотраслям растениеводства и животноводства, совокупный объем финансирования составляет 285 135 тыс. руб. в 2021 г. (из которых 242 365 тыс. руб. – из федерального бюджета, 42 770 тыс. руб. – из регионального бюджета).

Таким образом, совокупный объем финансирования программ развития сельского хозяйства в Амурской области за 2021 г. составил более 500 млн. руб. Помимо указанных направлений поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей, в 2021 г. выделено более 1 млрд. руб. на реализацию федеральных программ поддержки предприятий сферы АПК на территории области (развитие инвестиционной деятельности в сфере АПК, развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения, развитие сельскохозяйственных территорий, программа поддержки фермеров и развития сельскохозяйственной кооперации, федеральный проект «экспорт продукции АПК»). Совокупный объем финансирования представленных направлений поддержки сельского хозяйства на территории Амурской области составил более 1,5 млрд. руб. в 2021 г.

Необходимость государственной поддержки сельскохозяйственных предприятий Российской Федерации определяется значимостью экспортных операций, а также их существенным влиянием на внешнеэкономическую деятельность государства. Так, от объема экспорта, как в стоимостном, так и в натуральном выражении, существенно зависит торговый баланс государства, а так-

же уровень покрытия экспорта импортом (указанный показатель является одним из показателей, определяющим эффективность внешнеэкономической деятельности государства).<sup>34</sup> Также следует отметить, что современная внешнеэкономическая политика России во многом направлена на стимулирование экспортных операций, что определяется необходимостью развития собственных производств на территории Российской Федерации, а также развития импортозамещения.

Все представленные внешние факторы имеют существенное влияние на результаты и эффективность деятельности предприятий сферы АПК, при этом в разные периоды времени, одни группы факторов способны оказывать большее или меньшее влияние, по сравнению с другими группами факторов. К примеру, учитывая современную политическую и экономическую обстановку в мире, следует заключить о том, что наибольшее влияние на экспортный потенциал сельскохозяйственных предприятий, оказывают политико-правовые и социальные факторы, в частности, политические и экономические санкции против российских предприятий со стороны отдельных западных государств, такие как США.

Среди всей совокупности внутренних факторов развития экспортного потенциала, в экономической литературе выделяют:

- имущественные факторы (совокупность всего имущества предприятия, то есть оборотных и внеоборотных активов, которые используются в целях производства продукции, предназначенной для экспорта);

- производственные факторы (совокупность производственных мощностей предприятия. В составе рассматриваемой группы факторов следует выделить не только наличие современного и высокотехнологичного оборудования, но и их техническое состояние, производительность, а также степень морального износа);

- материальные (совокупность материальных ресурсов: запасов сырья, материалов, товаров и готовой продукции. Рассматриваемая группа факторов

---

<sup>34</sup> Кузин, С.И. Экономика внешнеэкономических связей. М.: ИНФРА-М. 2019. С. 107.

является составляющей имущественных факторов формирования и развития кадрового потенциала предприятия);

- финансовые факторы (совокупность всего финансового капитала предприятия: собственного и заемного, который направляется на реализацию оперативных задач и стратегических целей);

- кадровые (или трудовые) факторы (состав, динамика, структура персонала по основным группам: руководители, специалисты, служащие, рабочие, а также по уровню образования, степени квалификации и другим аналогичным критериям. Анализ указанных факторов предполагает необходимость оценки степени мотивации персонала, совместно с изучением производительности труда и динамики указанного показателя);

- информационные факторы (совокупность информационных ресурсов, используемых на предприятии, в частности: наличие специализированных программных продуктов, уровень автоматизации производства, автоматизированная система качества продукции, система документооборота и обмена информацией между сотрудниками и отделами предприятия).

Степень влияния внутренних факторов на формирование и развитие кадрового потенциала сельскохозяйственного предприятия, оценивается как на основе качественных, так и на основе количественных оценок с учетом экономических коэффициентов.

Каждая из представленных групп факторов, по-своему влияет на формирование и развитие экспортного потенциала сельскохозяйственных предприятий и характеризуется как положительным, так и отрицательным влиянием. Негативное влияние факторов внешней и внутренней среды необходимо минимизировать, посредством разработки и внедрения соответствующих мер. Положительное же влияние представленных факторов, следует усиливать, используя сильные стороны деятельности сельскохозяйственных предприятий.

### **1.3 Методы оценки экспортного потенциала сельскохозяйственных предприятий**

В современной экономической литературе существует множество автор-

ских отечественных и зарубежных методик оценки экспортного потенциала сельскохозяйственных предприятий, при этом многие из них определяют необходимость оценки динамики и структуры основных экономических показателей, характеризующих результаты деятельности хозяйствующих субъектов сферы АПК, в частности: объемов производства сельскохозяйственной продукции в классификации на продукцию растениеводства и животноводства, а также по отдельным группам продукции (зерно, соя, овощи – по продукции растениеводства, мясо и молоко – по продукции животноводства), а также по категориям хозяйств (сельскохозяйственные организации, хозяйства населения, а также крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели). При этом оценка объемов производства осуществляется как в натуральном, так и в стоимостном выражении. Помимо представленных показателей, анализу подвергаются показатели объемов реализации продукции сельского хозяйства по выше представленным группам, также, как и при анализе объемов производства – в натуральном и стоимостном выражении, с выявлением текущих тенденций и причин изменения.

Преимуществом представленного метода анализа экспортного потенциала сельскохозяйственных предприятий, является объективность полученных результатов. Недостатком метода, является абсолютная величина исследуемых показателей, и, соответственно, отсутствие относительных экономических показателей, что не позволяет получить наиболее полных результатов.

Помимо анализа представленных показателей, важное значение в оценке экспортного потенциала сельскохозяйственных предприятий, имеет экспертная оценка экспортного потенциала, которая проводится на основе критериальной оценки, то есть для оценки определяются критерии, по мнению эксперта, наиболее полно характеризующие экспортный потенциал предприятий АПК. Также для экспертной оценки определяется шкала оценки (пятибалльная, десятибалльная, стобалльная) выбор остается за экспертом. Также для каждого фактора можно определить его долю, определяющую значимость определенного фактора для совокупного экспортного потенциала предприятия, при условии,

что совокупная величина доле должна быть равна «1» или «100 %». Далее проводится оценка выбранных факторов по шкале оценки, то есть оценивается каждый критерий, при этом оценка может быть проведена несколькими экспертами, в целях получения наиболее объективных результатов. Итоговый показатель оценки каждого конкретного критерия, определяется как произведение балла и доли (веса) каждого критерия. После чего определяется сумма полученных взвешенных оценок. Итоги исследования возможно оценивать как по отдельно взятому критерию, так и в совокупности по всем представленным факторам.

Преимуществом экспертной оценки экспортного потенциала, является возможность учесть факторы, не имеющие количественного измерения. Недостатком представленной методики, является ее субъективность, вне зависимости от численности экспертов, осуществляющих подобную оценку.

Помимо представленных методов анализа экспортного потенциала сельскохозяйственных предприятий, следует рассмотреть авторскую методику, предложенную исследователями В.О. Моисейко и Ю.М. Азиминой. Согласно рассматриваемой авторской методике, экспортный потенциал предприятия целесообразно определять на основе совокупного интегрального показателя по следующей формуле:

$$I_{\text{ЭП}} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n k_i \times a_i}{n}}, \quad (1)$$

где  $k_i$  – весовые коэффициенты, для критериальных показателей;

$a_i$  – частные показатели экспортного потенциала.

Частные показатели экспортного потенциала сельскохозяйственных предприятий представлены в приложении А.

Преимуществом представленной авторской методики, является объективность результатов оценки, а также учет относительных экономических показателей, позволяющих получить более полные результаты исследования. При

этом в целях получения более полных и объективных результатов исследования экспортного потенциала сельскохозяйственных предприятий, целесообразно использовать и другие выше представленные методики оценки, что позволит учесть как абсолютные, так и относительные показатели, а также выявить факторы, влияющие на полученные результаты и оценить их влияние. Подобные результаты оценки станут комплексными и объективными, также подобный подход позволяет использовать как качественные, так и количественные методы исследования.

Важное значение для подобной оценки, имеет выявление причин полученных результатов и текущих изменений, что позволит сформулировать эффективные управленческие решения, направленные на дальнейшее более результативное и эффективное развитие экспортного потенциала сельскохозяйственных предприятий.

Необходимо отметить, что информационной базой для оценки должны стать официальные данные федеральной службы статистики региона, а также фактические экономические показатели сельскохозяйственных предприятий, отраженные в финансовой (бухгалтерской) отчетности.

Среди зарубежных методов оценки экспортного потенциала сельскохозяйственных предприятий, особое внимание заслуживает методика Центра международной торговли Всемирной торговой организации и UNCTAD (ИТС). Методика основывается на предположении о том, что процессы экспорта (для страны-продавца) и импорта (для страны-покупателя) имеют «положительную связь с уровнем предложения и спроса и отрицательную – с торговыми препятствиями при его реализации в виде таможенных пошлин и географического расстояния»<sup>35</sup>. Таким образом, величина потенциального экспорта продукции или товаров прямо пропорциональна предложению, а также спроса в его отношении и условий реализации торговых процессов.

Рассматриваемая методика построена на экономической модели, которая представляет собой трехкомпонентную декомпозицию традиционных потоков

---

<sup>35</sup> Абрамчук, Н. Оценка экспортного потенциала // Инновации. 2020. № 2. С. 54.

экспорта страны в региональных интеграционных объединениях (РИО), в которых государство-экспортер характеризуется высоким уровнем конкурентоспособности на мировых рынках и имеет своей целью наращивать обороты торговли.

Потенциальный объем экспорта страны  $i$  товара  $k$  в страну  $j$  рассматриваемого РИО формализованно может быть представлен в следующем мультипликативном виде:

$$PExp_{ijk} = Supply_{ik} \times Demand_{ijk} \times T_{ij}, \quad (1)$$

где  $PExp_{ijk}$  – потенциальный объем экспорта страны  $i$  в страну  $j$  товара  $k$ ;

$Supply_{ik}$  – предложение страны  $i$  по экспорту товара  $k$ ;

$Demand_{ijk}$  – спрос страны  $j$  данного РИО на товар  $k$ , экспортируемый страной  $i$ ;

$T_{ij}$  – благоприятность ведения торговли страны  $i$  со страной  $j$  данного РИО.<sup>36</sup>

Компонента « $Supply_{ik}$ » определяется на основе объемов экспорта определенных товаров (продукции) конкретного государства, скорректированных с учетом ниже представленных факторов:

- прогноз предложения с учетом ожидаемого уровня экономического роста государства;
- исключение реэкспорта;
- тарифные преимущества, используемые по отношению к экспортируемому товару в государстве – импортеру.

Для расчета указанной компоненты, используется ниже представленная формула:

$$Supply_{ik} = ProjectedS_{ik} \times TB_{ik} \times GTA_{ik}. \quad (2)$$

---

<sup>36</sup> Абрамчук, Н. Оценка экспортного потенциала // Инновации. 2020. № 2. С. 55.

$$\text{ProjectedS}_{ik} = (\text{exp}_{ik} \times \Delta\text{GDP}_i) : \sum_i (\text{exp}_{ik} \times \Delta\text{GDP}_i). \quad (3)$$

$$\text{TB}_{ik} = \min (1, \text{exp}_{ik} : \text{imp}_{ik}). \quad (4)$$

$$\text{GTA}_{ik} = ((1 + \text{avtariff}_k) : (1 + \text{avtariff}_{ik}))^{\sigma_k}, \quad (5)$$

где  $\text{exp}_{ik}$  – среднее значение стоимостного объема экспорта страны  $i$  товара  $k$  за последний трехлетний отчетный период;

$\Delta\text{GDP}_i$  – разность прогнозного значения темпа роста ВВП страны  $i$  и темпа роста ВВП страны  $i$  за последний отчетный год;

$\text{imp}_{ik}$  – среднее значение стоимостного объема импорта страны  $i$  товара  $k$  за последний трехлетний отчетный период;

$\text{avtariff}_k$  – средневзвешенный импортный тариф, применяемый в торговле товаром  $k$ ;

$\text{avtariff}_{ik}$  – средневзвешенный импортный тариф, применяемый к стране  $i$  в торговле товаром  $k$ ;

$\sigma_k > 0$  – коэффициент ценовой эластичности товара  $k$ .<sup>37</sup>

Компонента «Demand<sub>ijk</sub>» рассчитывается исходя из текущего объема импорта товаров определенного государства и скорректированная с учетом ниже представленных факторов:

- прогноз спроса внутри определенной страны в отношении конкретной группы товаров, с учетом динамики численности населения и ВВП на душу населения на будущие пять лет;

- тарифные преимущества в отношении торговли определенным товаром для конкретного государства;

- среднее расстояние, учитывающее удаленность поставщика и потребителя.<sup>38</sup>

Рассматриваемый показатель определяется по формуле:

<sup>37</sup> Абрамчук, Н. Оценка экспортного потенциала // Инновации. 2020. № 2. С. 55.

<sup>38</sup> Там же. С. 56.

$$\text{Demand}_{ijk} = \text{ProjectedD}_{jk} \times \text{MTA}_{ijk} \times \text{Dist}_{jk}. \quad (6)$$

$$\text{ProjectedD}_{jk} = \text{imp}_{jk} \times (\Delta \text{GDP}_j : \Delta \text{Pop}_j) \times \Delta \text{Pop}_j. \quad (7)$$

$$\text{MTA}_{ijk} = ((1 + \text{avtariff}_{jk}) : (1 + \text{avtariff}_{ijk}))^{\sigma_k}. \quad (8)$$

$$\text{Dist}_{jk} = e^{-|\log \text{avdist}_{jk} - \log \text{dist}_{ij}|}, \quad (9)$$

где  $\text{imp}_{jk}$  – среднее значение стоимостного объема импорта страны  $j$  данного РИО товара  $k$  за последний пятилетний отчетный период;

$\Delta \text{GDP}_j$  – разность прогнозного значения темпа роста ВВП страны  $j$  данного РИО и темпа роста ВВП страны  $j$  данного РИО за последний отчетный год;

$\Delta \text{Pop}_j$  – разность прогнозного и реального значения темпа роста населения страны  $j$  за последний отчетный год;

$e_{\text{imp}}^{\text{GDP}_j}$  – эластичность спроса на импорт страны  $j$  рассматриваемого РИО по ВВП на душу населения;

$\text{avtariff}_{jk}$  – средневзвешенный импортный тариф, применяемый страной  $j$  данного РИО в торговле товаром  $k$ ;

$\text{avtariff}_{ijk}$  – средневзвешенный импортный тариф, применяемый к стране  $i$  страной  $j$  в торговле товаром  $k$ ;

$\text{dist}_{ij}$  – расстояние от экспортирующей страны  $i$  до целевого рынка – страны  $j$ ;

$\text{avdist}_{jk}$  – среднее расстояние, на которое страна  $j$  импортирует товар  $k$ .<sup>39</sup>

Расчет третьей компоненты « $T_{ij}$ » осуществляется с учетом фактического экспорта определенного товара в конкретную страну, а также потенциала торговли между страной-экспортером и страной-импортером определенного товара если страна  $i$  имеет на рынке страны  $j$  долю, соответствующую ее средней доле на мировых рынках.

<sup>39</sup> Абрамчук, Н. Оценка экспортного потенциала // Инновации. 2020. № 2. С. 56.

Ниже представлена формула для расчета третьей компоненты:

$$T_{ij} = \exp_{ij} : \sum_k (\text{Supply}_{ik} \times \text{Demand}_{ijk}). \quad (10)$$

Если  $T_{ij} > 1$ , то стране  $i$  торговать со страной  $j$  рассматриваемого РИО легче, чем в среднем на мировых рынках.

В противном случае, если  $T_{ij} < 1$ , то стране  $i$  торговать со страной  $j$  сложнее, чем в среднем на мировых рынках, что будет снижать экспортный потенциал страны  $i$ .

Потенциальный экспорт страны  $i$  на рынок РИО:

$$\text{PExp}_{i\_RIO} = \sum_j \times \sum_k \text{PExp}_{ijk}.^{40} \quad (11)$$

Результат, полученный на основе применения формулы (11), представляет собой оценку экспортного потенциала страны  $i$  в торговле с рассматриваемым РИО в стоимостном выражении.

Объем нереализованного экспортного потенциала определяется следующим образом:

$$\text{UnrealPExp}_{i\_RIO} = \begin{cases} \text{PExp}_{i\_RIO} - \exp_{i\_RIO}, \\ \text{if } \exp_{i\_RIO} < \text{PExp}_{i\_RIO}, \\ 0, \text{ if } \exp_{i\_RIO} \geq \text{PExp}_{i\_RIO} \end{cases} \quad (12)$$

Полученный объем неиспользованного экспортного потенциала страны  $i$  в торговле с РИО представляет собой его количественную оценку.

Представленный «декомпозиционный» подход к оценке экспортного потенциала страны был апробирован на примере торговли белорусскими товарами с такими региональными интеграционными объединениями, как BRICS, Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АПЕС), Европейский союз (EU28), Латиноамериканская ассоциация интеграции (LAIA), Ассоциация госу-

---

<sup>40</sup> Абрамчук, Н. Оценка экспортного потенциала // Инновации. 2020. № 2. С. 56.

дарств Юго-Восточной Азии (ASEAN) и Южноамериканский общий рынок (MERCOSUR)»<sup>41</sup>.

Несомненным преимуществом представленной методики, является объективность и наибольшая точность расчетов, по сравнению с ранее представленной отечественной методикой. При этом основным недостатком представленной методики, является сложность расчетов и сбора информационной базы.

Следует отметить, что выбор той или иной методики оценки экспортного потенциала организации во многом зависит от целей и возможностей хозяйствующего субъекта, как информационных, так и кадровых, а также иных. При этом вне зависимости от выбора методики, целесообразно дополнять результаты анализом причинно-следственных связей, а также выявлением и исследованием проблематики, на основе которой разрабатываются и в дальнейшем внедряются мероприятия, направленные на развитие экспортного потенциала организации.

---

<sup>41</sup> Абрамчук, Н. Оценка экспортного потенциала // Инновации. 2020. № 2. С. 56.

## 2 АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ООО «СОЯ АНК», А ТАКЖЕ УСЛОВИЙ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ

### 2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Соя АНК»

Общество с ограниченной ответственностью «Соя АНК» (ООО «Соя АНК») зарегистрировано в качестве юридического лица 12.07.2011 г. Межрайонной инспекцией ФНС России № 1 по Амурской области по адресу: 675011, Амурская область, г. Благовещенск, ул. Красноармейская, дом 122.

Учредителями организации являются два физических лица, доля в уставном капитале каждого составляет соответственно 25 % и 75 %. Управляющей организацией является ООО «АНК-Холдинг».

Основным видом деятельности ООО «Соя АНК», является производство готовых кормов для животных, содержащихся на фермах (ОКВЭД 10.91). Также организация осуществляет занимается выращиванием и реализацией зерновых культур, производством нерафинированных масел, животных жиров, молочной продукции, оптовой и розничной торговлей произведенной продукции.

Деятельность ООО «Соя АНК» осуществляется на основании лицензии № ВХ-72 003563 от 29.09.2017, выданной Дальневосточным управлением Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору на осуществление следующих видов деятельности:

- хранение или переработка растительного сырья, в процессе которых образуются взрывоопасные пылевоздушные смеси, способные самовозгораться от источника зажигания и самостоятельно гореть после его удаления, а также хранение зерна, продуктов его переработки и комбикормового сырья, склонных к самосогреванию и самовозгоранию на объектах I, II или III классов опасности;

- использование воспламеняющихся, окисляющих, горючих, взрывчатых, токсичных, высокотоксичных веществ и веществ, представляющих опасность для окружающей среды, на объектах I, II или III классов опасности.

ООО «Соя АНК» осуществляет деятельность на основе следующих нормативно-правовых актов:

- Гражданский кодекс РФ;
- Земельный кодекс РФ;
- федеральный закон от 08.02.1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»;
- федеральный закон от 08.12.1995 г. № 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации»;
- федеральный закон от 28.12.2009 г. № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации»;
- федеральный закон от 07.02.1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей»;
- федеральный закон от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции»;
- федеральный закон от 29.12.2006 г. № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства»;
- закон Амурской области № 142-ОЗ от 29.12.2012 г. «О государственной поддержке агропромышленного комплекса Амурской области».

Представленные нормативно-правые акты используются в деятельности ООО «Соя АНК».

Структура управления ООО «Соя АНК» является линейно-функциональной, так как на предприятии при линейных руководителях (генеральный директор, заместитель генерального директора по финансам и экономике, заместитель генерального директора по производству) существуют специализированные функциональные службы, обеспечивающие генеральному директору получение возможность получения своевременной и достоверной информации для осуществления функций организации и управления.

Организационная структура управления ООО «Соя АНК» представлена в приложении А.

Структура управления является достаточно гибкой; открытой; не стратегической, т.к. функция стратегического планирования размыта по всей управляющей системе; диверсифицированной и нормативной.

Во главе предприятия находится исполнительный директор, осуществля-

ющий функции стратегического и оперативного управления. В прямом подчинении у генерального директора предприятия находятся его заместители, которым вверены определенные функции управления и контроля.

Далее проведен анализ основных экономических показателей, в целях выявления их динамики (таблица 3).

Таблица 3 – Динамика основных экономических показателей деятельности ООО «Соя АНК» за 2019 – 2021 гг.

Показатели	Значение показателей, тыс. руб.			Абсолютный прирост, тыс. руб.		Темп прироста, процент	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Среднегодовая величина активов, тыс. руб.	798333	491024	1000105	-307309	509081	-38,49	103,68
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	24441,5	40705	83955	16263,5	43250	66,54	106,25
Среднегодовая численность персонала, чел.	106	114	110	8	-4	7,55	-3,51
Оборотные активы, всего	820318	1173000	1722950	352682	549950	42,99	46,88
в том числе:							
- запасы	574426	831024	1262280	256598	431256	44,67	51,89
- дебиторская задолженность	218658	253122	406104	34464	152982	15,76	60,44
- денежные средства	15739	27284	22395	11545	-4889	73,35	-17,92
Собственный капитал, тыс. руб., всего	122211	148046	228143	25835	80097	21,14	54,10
в том числе:							
- уставный капитал	10	10	10	-	-	x	x
- нераспределенная прибыль	122201	148036	228143	25835	80107	21,14	54,11
Заемный капитал, тыс. руб., всего	739307	1102486	243520	363179	-858966	49,12	-77,91
в том числе:							
- долгосрочные обязательства	252	24246	87480	23994	63234	9521,43	260,80

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4	5	6	7	8
- краткосрочные обязательства	739055	1078240	156040	339185	-922200	45,89	-85,53
из них кредиторская задолженность	187044	78236	564042	-108808	485806	-58,17	620,95
Выручка, тыс. руб.	1949720	1839110	2547190	-110610	708080	-5,67	38,50
Себестоимость, тыс. руб.	1669210	1529900	2125440	-139310	595540	-8,35	38,93
Прибыль от продаж, тыс. руб.	84577	115668	187843	31091	72175	36,76	62,40
Чистая прибыль, тыс. руб.	42671	38104	80467	-4567	42363	-10,70	111,18
Фондоотдача, руб.	79,77	45,18	30,34	-34,59	-14,84	-43,36	-32,85
Затраты на рубль выручки, руб.	0,86	0,83	0,83	-0,02	0,00	-2,83	0,31
Рентабельность продаж (по чистой прибыли), процент	2,19	2,07	3,16	-0,12	1,09	-5,33	52,47
Выручка на одного работника, тыс. руб.	18393,58	16132,54	23156,27	-2261,04	7023,73	-12,29	43,54
Соотношение заемного и собственного капитала, руб.	6,05	7,45	1,07	1,40	-6,38	23,10	-85,67

Согласно сведениям, представленным в таблице 3, имущественный и производственный потенциал ООО «Соя АНК» характеризуются тенденцией к росту, что позволяет сделать вывод о расширении имущественных и производственных возможностей предприятия за последние три года. При этом в отношении среднегодовой стоимости имущества ООО «Соя АНК». Так, в 2020 г. по сравнению с 2019 г. наблюдается снижение среднегодовой стоимости активов предприятия на 307 309 тыс. руб. (38,49 %), при этом в 2021 г. по сравнению с 2020 г., напротив, наблюдается существенный рост показателя (на 509 081 тыс. руб.), что и привело к росту показателя в целом за 2019 – 2021 гг. При этом в отношении среднегодовой стоимости основных средств ООО «Соя АНК» наблюдается стабильный рост на протяжении всего анализируемого периода.

Увеличение стоимости оборотных активов ООО «Соя АНК» в основном обусловлено ростом запасов, что свидетельствует о развитии производственной деятельности организации. Также следует отметить рост величины дебиторской задолженности ООО «Соя АНК», что при условии превышения темпов роста дебиторской задолженности над выручкой, свидетельствует о снижении оборачиваемости дебиторской задолженности и росте длительности одного ее оборота, т.е. дебиторы организации медленнее рассчитываются по имеющейся у них задолженности.

Следует отметить увеличение собственного капитала предприятия, что в основном обусловлено ростом нераспределенной прибыли. При этом увеличение собственного капитала предприятия носит стабильный характер на протяжении всего анализируемого периода, а в отношении заемного капитала ООО «Соя АНК» наблюдается нестабильная динамика: рост показателя на 363 179 тыс. руб. (49,12 %) за 2019 – 2020 гг. и снижение показателя на 858 966 тыс. руб. (77,91 %) за 2020 – 2021 гг. При этом в 2021 г. величины собственного и заемного капитала имеют аналогичные (приближенные) значения. представленная динамика привела к снижению соотношения заемного и собственного капитала с 6,05 руб. в 2019 г. до 1,07 руб. в 2021 г. (при нормативном значении показателя 0,5 – 0,7), что позволяет судить о росте финансовой устойчивости ООО «Соя АНК» в анализируемом периоде.

В анализируемом периоде наблюдается рост производительности труда, о чем свидетельствует увеличение выручки от продаж, приходящейся на одного работника, что свидетельствует о повышении эффективности персонала организации. При этом следует отметить снижение интенсивности использования основных средств ООО «Соя АНК», о чем позволяет судить снижение фондоотдачи.

Динамика показателей, участвующих в формировании прибыли ООО «Соя АНК», привела к росту прибыли от продаж, а также росту чистой прибыли в целом за 2019 – 2021 гг., при том, что в 2020 г. по сравнению с 2019 г. наблюдается снижение показателя на 4 567 тыс. руб. (10,70 %). Аналогичную

тенденцию имеют выручка и себестоимость продаж, что обусловлено снижением масштабов деятельности ООО «Соя АНК» в 2020 г. по сравнению с 2019 г. При этом в 2021 г., по сравнению с 2020 г. наблюдается противоположная тенденция.

Также необходимо отметить снижение затрат на рубль выручки, что позволяет судить о росте эффективности производственной деятельности организации. При этом выявлен рост эффективности продаж, о чем свидетельствует увеличение рентабельности продаж ООО «Соя АНК». Таким образом, проведенный анализ позволяет судить о росте масштабов и эффективности деятельности организации.

С целью оценки степени покрытия обязательств ООО «Соя АНК» активами организации, необходимо провести анализ ликвидности баланса. результаты анализа представлены в таблице 4.

Таблица 4 - Оценка структуры баланса по степени ликвидности ООО «Соя АНК» за 2019 -2021 гг.

Показатель	Значение показателей, млн. руб.			Структура, процент		
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
А1, Наиболее ликвидные активы	15 739	27284	22395	1,83	2,18	1,19
А2, Быстрореализуемые активы	218658	253122	406104	25,38	20,24	21,60
А3 Медленно реализуемые активы	585 921	892 594	1 294 447	68,01	71,38	68,87
А4, Трудно реализуемые активы	41200	77528	156725	4,78	6,20	8,34
Итого	861518	1250530	1879680	100,00	100,00	100,00
П1, Наиболее срочные обязательства	187044	78236	564042	21,71	6,26	30,01
П2, Краткосрочные пассивы	552011	1000004	999998	64,07	79,97	53,20
П3, Долгосрочные пассивы	252	24 246	87 480	0,03	1,94	4,65
П4, Постоянные пассивы	122211	148046	228153	14,19	11,84	12,14
Итого	861518	1250530	1879680	100,00	100,00	100,00

Наибольшая доля активов ООО «Соя АНК» представлена медленно реализуемыми активами (запасы, НДС, прочие оборотные активы), доля показателя составила 68,87 % в 2021 г., при этом удельный вес указанной группы активов увеличился в анализируемом периоде. При этом следует отметить снижение удельного веса быстро реализуемых активов с 25,38 % в 2019 г. до 21,60 % в 2021 г., что позволяет судить о росте ликвидности активов ООО «Соя АНК».

Наибольший удельный вес в структуре пассивов ООО «Соя АНК» представлен краткосрочными пассивами, доля которых составила 53,20 % в 2021 г. В качестве положительной тенденции следует выделить рост наиболее срочных обязательств, доля которых увеличилась с 21,71 % в 2019 г. до 30,01 % в 2021 г. Также отмечено снижение постоянных пассивов с 14,19 % в 2019 г. до 12,14 % в 2021 г.

В таблице 5 представлены показатели ликвидности бухгалтерского баланса ООО «Соя АНК» за 2019 – 2021 гг.

Таблица 5 - Показатели ликвидности бухгалтерского баланса ООО «Соя АНК» за 2019 – 2021 гг.

Требования соотношения	Расчет излишек (дефицита)	Величина излишек (дефицита), млн. руб.		
		2019 г.	2020 г.	2021 г.
A1> П1	A1 – П1	-171305	-50952	-541647
A2> П2	A2 – П2	-333353	-746882	-593894
A3> П3	A3 – П3	585669	868348	1206967
A4< П4	П4 – А4	81011	70518	71428

Представленные в таблице 5 сведения позволяют сделать вывод о том, что в ООО «Соя АНК» выполняется третье и четвертое неравенство ликвидности бухгалтерского баланса предприятия.

Первая группа свидетельствует о неплатежеспособности ООО «Соя АНК» в среднесрочную перспективу, таким образом, предприятие необеспеченное среднесрочными активами. Второе неравенство также не выполняется, что свидетельствует о неплатежеспособности ООО «Соя АНК» в долгосрочной перспективе в указанном периоде.

Выполнение третьего неравенства говорит о том, что предприятие платежеспособно на протяжении средней продолжительности одного оборота оборотных активов.

Выполнение четвертого неравенства говорит о наличии минимальной ликвидности баланса исследуемого предприятия, то есть не соблюдено минимальное требование ликвидности бухгалтерского баланса: наличие собственных оборотных средств.

Далее проведем анализ платежеспособности и ликвидности ООО «Соя АНК» за 2019 – 2021 гг. (таблица 6).

Таблица 6 – Анализ коэффициентов платежеспособности и ликвидности ООО «Соя АНК» за 2019 – 2021 гг.

Коэффициент	На конец года			Абсолютное изменение			Норматив
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.	2021 г. к 2019 г.	
Коэффициент абсолютной ликвидности	1,11	1,09	1,10	-0,02	0,01	-0,01	> 0,2
Коэффициент быстрой ликвидности	0,32	0,26	0,27	-0,06	0,01	-0,05	> 1
Коэффициент текущей ликвидности	1,11	1,09	1,10	-0,02	0,01	-0,01	> 1
Коэффициент критической ликвидности	0,30	0,23	0,26	-0,07	0,03	-0,04	0,7 – 1
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,10	0,06	0,04	-0,04	-0,02	-0,06	> 0,1
Доля оборотных средств в активах	0,95	0,94	0,92	-0,01	-0,02	-0,03	Оценивается в динамике

Представленные показатели платежеспособности и ликвидности ООО «Соя АНК» позволяют определить, что предприятие, в целом, обладает необходимым запасом ликвидности и платежеспособности. При этом некоторые из представленных в таблице 6 показателей, выходят за пределы нормативного значения, что свидетельствует о наличии предпосылок к снижению уровня пла-

тежеспособности предприятия.

Величина коэффициента абсолютной ликвидности позволяет определить наличие достаточной величины наиболее ликвидных активов в ООО «Соя АНК», в целях своевременного покрытия имеющихся текущих обязательств предприятия.

Величина коэффициента быстрой ликвидности предприятия позволяет судить об отсутствии возможности предприятия своевременно погашать текущие обязательства, при условии возникновения проблем в части реализации произведенной продукции.

Величина коэффициента текущие ликвидности позволяет определить способность ООО «Соя АНК» своевременно погашать текущие обязательства исключительно за счет имеющихся оборотных активов предприятия. При этом следует отметить небольшое снижение указанного показателя, что способно генерировать некоторые угрозы для платежеспособности ООО «Соя АНК».

Величина коэффициента критической ликвидности позволяет сделать вывод об отсутствии у ООО «Соя АНК» способности своевременно и в полном объеме погашать имеющиеся текущие обязательства, в случае наступления критической финансовой ситуации. Указанный вывод сформулирован по причине низкой величины указанного показателя, которая ниже нормативного значения.

Значение коэффициента обеспеченности собственными средствами находится ниже нормативных пределов только в 2019 г., что свидетельствует об отсутствии в организации необходимой величины собственных средств в указанном финансовом периоде. При этом в 2020 г. и 2021 г. наблюдается противоположная тенденция.

Доля оборотных средств в активах показывает процентное соотношение оборотных средств в общей величине активов. Значение данного показателя составляет 92 % в 2021 г. Положительной тенденцией является рост рассматриваемого показателя. Представленные сведения позволяют сделать вывод о наличии у ООО «Соя АНК» минимального уровня платежеспособности, который

возможно повысить за счет увеличения собственных средств предприятия.

В таблице 7 представлены результаты анализа финансовой устойчивости ООО «Соя АНК».

Таблица 7 – Анализ финансовой устойчивости ООО «Соя АНК» за 2019–2021 гг.

Коэффициент	На конец года			Абсолютное изменение			Норматив
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.	2021 г. к 2019 г.	
Коэффициент автономии	0,14	0,12	0,12	-0,02	-	-0,02	> 0,5
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,10	0,06	0,04	-0,04	-0,02	-0,06	> 0,1
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,66	0,48	0,31	-0,18	-0,17	-0,35	> 0,1
Коэффициент финансирования	0,17	0,13	0,14	-0,04	0,01	-0,03	> 1
Коэффициент финансовой устойчивости	0,14	0,14	0,17	-	0,03	0,03	> 0,75

Сведения, представленные в таблице 7, позволяют сделать вывод о низком уровне финансовой устойчивости предприятия, которая определяет высокую степень зависимости ООО «Соя АНК» от внешних источников финансирования и формирует угрозы, способные негативным образом отразиться на финансовых результатах деятельности предприятия.

Коэффициент автономии показывает, что 12 % активов ООО «Соя АНК» в 2021 г. покрываются за счет собственного капитала. Наибольшее значение показателя отмечено в 2019 г.

О наличии способности ООО «Соя АНК» обеспечивать стабильный уровень собственного оборотного капитала и пополнять его за счет оборотных средств предприятия, позволяет судить величина коэффициента маневренности. При этом важно отметить снижение величины рассматриваемого показателя, что определяет необходимость увеличения собственного оборотного капитала предприятия.

Значение коэффициента финансирования свидетельствует о недостаточности величины собственных средств ООО «Соя АНК» для обеспечения финансовой устойчивости и независимости предприятия.

Проведенный анализ финансовой устойчивости ООО «Соя АНК» позволяет сделать вывод о наличии низкого уровня финансовой прочности предприятия, а также о высокой степени зависимости предприятия от внешних (заемных) источников финансирования. Таким образом, в ООО «Соя АНК» целесообразно разработать и внедрить меры, направленные на повышение финансовой устойчивости предприятия, через достижение более высоких показателей собственного капитала и сокращения размера заемных средств.

Интенсивность использования ресурсов организации во многом определяется показателями деловой активности. В таблице 8 представлены результаты анализа деловой активности ООО «Соя АНК» за 2019 – 2021 гг.

Таблица 8 – Анализ деловой активности в ООО «Соя АНК» за 2019 – 2021 гг.

Наименование показателя	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Абсолютное изменение		
				2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.	2021 г. к 2019 г.
1	2	3	4	5	6	7
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, оборотов	10,62	7,80	7,73	-2,82	-0,07	-2,89
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, оборотов	11,60	13,87	7,93	2,27	-5,94	-3,67
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, оборотов	2,54	1,85	1,76	-0,69	-0,09	-0,78
Коэффициент оборачиваемости запасов, оборотов	3,52	2,62	2,43	-0,9	-0,19	-1,09
Коэффициент оборачиваемости денежных средств, оборотов	141,09	85,49	102,55	-55,6	17,06	-38,54
Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дни	34	46	47	12	1	13
Период оборачиваемости кредиторской задолженности, дни	31	26	45	-	19	14
Период оборачиваемости оборотных активов, дни	141	195	205	54	10	64
Период оборачиваемости запасов, дни	102	138	148	36	10	46

## Продолжение таблицы 8

1	2	3	4	5	6	7
Период оборачиваемости денежных средств, дни	3	4	4	1	-	1

Проведенный анализ деловой активности ООО «Соя АНК» позволил определить негативные тенденции в динамике коэффициентов оборачиваемости ресурсов предприятия, что свидетельствует о росте длительности их обращения. Негативной тенденцией является снижение коэффициентов оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, что привело к росту длительности одного оборота дебиторской и кредиторской задолженности. Указанная тенденция обусловлена ростом величины кредиторской задолженности в анализируемом периоде.

Также негативной тенденцией является снижение коэффициента оборачиваемости оборотных средств, что привело к увеличению длительности одного периода оборачиваемости указанной группы активов. Указанная тенденция свидетельствует об увеличении периода превращения оборотных средств ООО «Соя АНК» в денежные средства. Таким образом, ресурсы ООО «Соя АНК» в 2021 г. имеют более длительный период обращения по сравнению с 2019 г.

Показателями, отражающими эффективность деятельности организации, являются показатели рентабельности. В таблице 9 представлены результаты анализа рентабельности деятельности ООО «Соя АНК» за 2019 – 2021 гг.

Таблица 9 - Анализ рентабельности деятельности ООО «Соя АНК» за 2019 – 2021 гг.

Наименование показателя	Значение показателей, процент			Абсолютное изменение, процентный пункт		
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.	2021 г. к 2019 г.
1	2	3	4	5	6	7
Рентабельность продаж	4,34	6,29	7,37	1,95	1,08	3,03
Экономическая рентабельность (рентабельность совокупного капитала)	4,95	3,05	4,28	-1,9	1,23	-0,67
Рентабельность собственного капитала	34,92	25,74	35,27	-9,18	9,53	0,35

Продолжение таблицы 9

1	2	3	4	5	6	7
Рентабельность активов	10,59	10,95	12,00	0,36	1,05	1,41
Рентабельность заемного капитала	11,44	10,49	11,37	-0,95	0,88	-0,07
Рентабельность производственной деятельности	12,32	11,54	19,67	-0,79	8,13	7,34

Динамика рентабельности продаж в ООО «Соя АНК» позволяет сделать вывод о росте величины прибыли от продаж предприятия, приходящейся на рубль выручки.

Значение рентабельности активов ООО «Соя АНК» свидетельствует о росте эффективности использования ресурсов предприятия. Рассматриваемый показатель увеличился на 1,41 процентных пунктов в анализируемом периоде, что свидетельствует о снижении величины прибыли от продаж, приходящейся на 1 рубль активов предприятия.

Таким образом, проведенный анализ рентабельности ООО «Соя АНК» позволил сделать вывод о повышении эффективности деятельности исследуемого предприятия.

В целом, проведенный анализ финансового состояния ООО «Соя АНК» позволил выявить следующие тенденции, сложившиеся в анализируемом периоде: предприятие не обеспечено необходимым объемом ликвидных активов. Проведенный анализ рентабельности деятельности ООО «Соя АНК» позволил определить повышение эффективности деятельности предприятия в анализируемом периоде. При этом ООО «Соя АНК» обладает неустойчивым финансовым положением, но у предприятия имеются резервы оптимизации финансового положения. Таким образом, в целях оптимизации финансового положения ООО «Соя АНК», целесообразно внедрить меры, направленные, в первую очередь на увеличение выручки, за счет роста масштабов деятельности, что позволит сократить длительность обращения ресурсов, а также положительным образом отразится на величине показателей прибыли, что в свою очередь, позволит увеличить собственный капитал предприятия, и, как следствие, достичь бо-

лее высокого уровня финансовой устойчивости предприятия.

## 2.2 Оценка факторов, влияющих на экспортный потенциал ООО «Соя АНК»

Экспортный потенциал сельскохозяйственных предприятий во многом зависит от совокупного экспортного потенциала предприятий сферы АПК, действующих на территории определенного региона. Так, в целях исследования экспортного потенциала ООО «Соя», целесообразно провести оценку экспортного потенциала сельскохозяйственных предприятий Амурской области, в целях формирования выводов об имеющихся возможностях и угрозах.

Так, на основе представленной методики, проведена оценка текущего уровня развития сельскохозяйственных предприятий Амурской области в рамках анализа абсолютных показателей за 2019 – 2021 гг. Информационной базой исследования выступили данные статистической отчетности территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Амурской области. Результаты анализа представлены в таблице 10. Источником сведений, представленных в таблице 10 является Амурский статистический ежегодник за 2021 г.

Таблица 10 – Анализ текущего уровня развития сельскохозяйственных предприятий Амурской области за 2019 – 2021 гг.

Показатели	Значения показателей по годам			Изменения показателей за 2019 – 2021 гг.	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	абсолютный прирост	относительный прирост, процент
1	2	3	4	5	6
Объем производства сельскохозяйственной продукции, всего, в млн. руб.	47636,6	44736,4	48273,4	636,8	1,34
в том числе:					
- продукция растениеводства	32932,5	29365,9	34330,9	1398,4	4,25
- продукция животноводства	14704,1	153705,1	13942,6	-761,5	-5,18
По типам хозяйств:					
- сельскохозяйственные организации	25034,0	23352,7	25788,9	754,9	3,02

Продолжение таблицы 10

1	2	3	4	5	6
- хозяйства населения	14234,3	14012,8	13331,2	-903,1	-6,34
- крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели	8368,3	7371,0	9153,4	785,1	9,38
По группам продукции, в млн. руб.					
- зерно (в весе после доработки), тыс. тонн	360,4	361,8	418,4	58,0	16,09
- соя (в весе после доработки), тыс. тонн	1055,3	863,1	978,5	-76,8	-7,28
- картофель, тыс. тонн	200,9	153,4	148,8	-52,1	-25,93
- овощи, тыс. тонн	48,9	43,7	39,7	-9,2	-18,81
- скот и птица (в убойном весе), тыс. тонн	42,3	41,6	38,2	-4,1	-9,69
- молоко, тыс. тонн	128,5	138,1	137,2	8,7	6,77
Валовой сбор продукции растениеводства:					
- зерно (в весе после доработки), тыс. тонн	360,3	361,9	418,3	58,0	16,10
- соя (в весе после доработки), тыс. тонн	1055,3	863,2	978,6	-76,7	-7,27
- картофель, тыс. тонн	200,9	153,4	148,9	-52,0	-25,88
- овощи, тыс. тонн	49,0	43,7	39,7	-9,3	-18,98
Производство продукции животноводства:					
- скот и птица (в убойном весе), тыс. тонн	42,3	41,6	38,2	-4,1	-9,69
- молоко, тыс. тонн	128,5	138,1	137,2	8,7	6,77
- яйца, млн. штук	201,5	192,3	195,1	-6,4	-3,18
Посевная площадь, тыс. га	1282,0	1180,2	1137,4	-144,6	-11,28

Согласно сведениям, представленным в таблице 10, в анализируемом периоде наблюдается рост объемов производства сельскохозяйственной продукции на территории Амурской области на 636,8 млн. руб., что составляет 1,34 %.

Важно отметить, что рост стоимости произведенной сельскохозяйственной продукции Амурской области, обусловлен увеличением стоимости произведенной продукции растениеводства на 1398,4 млн. руб. или на 4,25 %, при этом отмечено снижение стоимости произведенной продукции животноводства на 761,5 млн. руб. или на 5,18 %.

Также необходимо отметить снижение валовых сборов продукции расте-

ниеводства и натуральных объемов производства животноводческой продукции на территории Амурской области, что негативным образом сказывается на производственном потенциале региона, а также создает угрозы для развития экспортного потенциала сельскохозяйственных предприятий Амурской области. Основной причиной представленных негативных тенденций, является влияние пандемии коронавирусной инфекции, начавшейся в конце 2019 г., а в 2020 г. многими государствами были введены соответствующие ограничения, которые привели к сокращению масштабов сельскохозяйственного производства.

Следует отметить, что наибольшее влияние на текущий уровень развития сельхозпроизводителей Амурской области, оказывают непосредственно сельскохозяйственные организации, на долю которых приходится наибольший удельный вес произведенной сельскохозяйственной продукции.

В целях исследования экспортного потенциала сельскохозяйственных предприятий Амурской области, проведен анализ показателей экспорта сельхозпродукции региона за 2019 – 2021 гг., результаты исследования представлены в таблице 11.

Таблица 11 – Анализ показателей экспортного потенциала сельскохозяйственных предприятий Амурской области за 2019 – 2021 гг.

Показатели	Значения показателей по годам			Изменения показателей за 2019 – 2021 гг.	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	абсолютный прирост	относительный прирост, процент
1	2	3	4	5	6
Экспорт, всего, тыс. долл. США	480547,63	647146,42	627059,48	146511,85	30,49
в том числе сельскохозяйственная продукция	111692,40	138710,97	96585,00	-15107,40	-13,53
из нее:					
- продукция растениеводства	111033,14	138500,98	96472,72	-14560,42	-13,11
а) зерно	8226,85	4243,65	12078,19	3851,34	46,81
б) соя	102806,29	134257,33	84394,53	-18411,76	-17,91
- продукция животноводства	659,21	209,98	112,27	-546,94	-82,97
а) мясо	1,38	-	-	-1,38	-100,00

Продолжение таблицы 11

1	2	3	4	5	6
б) молоко, яйцо	657,83	209,98	112,27	-545,56	-82,93
Доля сельскохозяйственной продукции в совокупной структуре экспорта региона, тыс. руб.	23,24	21,43	15,40	-7,84	х

Источник: Стат.таможня.ру [Электронный доступ]: <http://stat.customs.ru/analysis> (дата обращения: 02.03.2022).

Согласно сведениям, представленным в таблице 11, наблюдается сокращение экспорта сельскохозяйственной продукции Амурской области на 15 107,40 тыс. долл. США, или на 13,53 %, что позволяет судить о сокращении масштабов экспорта сельхозпродукции и является следствием влияния негативной эпидемиологической ситуации. Также следует отметить снижение удельного веса сельскохозяйственной продукции в совокупной структуре экспорта региона на 7,84 процентных пунктов (с 23,24 % в 2019 г. до 15,40 % в 2021 г.), что в основном обусловлено влиянием факторов внешней среды, в частности неблагоприятной эпидемиологической ситуацией, что привело к изменению структуры экспорта региона.

Таким образом, учитывая представленную динамику объемов экспорта сельскохозяйственной продукции Амурской области, следует сделать вывод о сокращении экспортного потенциала сельскохозяйственных предприятий региона.

Важно отметить, что наибольшая доля в структуре экспорта сельскохозяйственной продукции Амурской области, представлена продукцией растениеводства (99,88 % в 2021 г.), в частности, соей, доля которой в структуре экспорта сельскохозяйственной продукции региона составила 87,83 % в 2021 г., сократившись за анализируемый период на 4,67 процентных пунктов. На долю продукции животноводства в структуре экспорта сельхозпродукции региона, приходится 0,12 % в 2021 г.

Таблица 12 – Товарная структура экспорта сельскохозяйственной продукции Амурской области за 2019 – 2021 гг.

Показатель	Структура экспорта сельскохозяйственной продукции, процент			Изменения за 2019 – 2021 гг., процентных пунктов
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	
Продукция растениеводства	99,41	99,85	99,88	0,47
- зерно	7,37	3,06	12,51	5,14
- соя	92,04	96,79	87,38	-4,67
Продукция животноводства	0,59	0,15	0,12	-0,47
- мясо	0,01	-	-	-0,1
- молоко, яйцо	0,59	0,15	0,12	-0,47
Итого	100,00	100,00	100,00	-

Источник: Стат.таможня.ру [Электронный доступ]: <http://stat.customs.ru/analysis> (дата обращения: 02.03.2022).

Основной страной-импортером сельскохозяйственной продукции Амурской области, является Китай, на долю страны приходится 95,03 % экспорта сельхозпродукции. В основном, в Китай поставляется зерно и соя (таблица 13).

Таблица 13 – Географическая структура экспорта сельскохозяйственной продукции Амурской области за 2019 – 2021 гг.

Показатель	Структура экспорта сельскохозяйственной продукции, процент			Изменения за 2019 – 2021 гг., процентных пунктов
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	
Китай	92,93	99,45	95,03	2,10
Канада	-	0,01	-	-
Япония	4,13	-	-	-4,13
Республика Корея	0,14	-	1,94	1,80
Казахстан	0,29	-	2,25	1,96
Монголия	0,01	0,03	0,35	0,34
США	-	0,01	0,02	0,02
Тайвань (Китай)	0,01			-0,01
Узбекистан	2,49	0,51	0,41	-2,07

Представленные сведения позволяют судить о территориальном расширении масштабов сбыта сельскохозяйственной продукции Амурской области в анализируемом периоде времени.

Также важно отметить, что существует и ряд проблем развития экспорт-

ного потенциала сельскохозяйственных предприятий Амурской области, являются:

- недостаточный уровень развития логистических связей, что является следствием неэффективной маркетинговой политикой, недостаточной эффективностью региональных программ продвижения экспорта сельскохозяйственной продукции, а также нехватки информации о современном состоянии международных товарных рынков;

- нехватка финансовых ресурсов, как собственных, так и заемных, или их неэффективное использование;

- недостаточный уровень использования современных научных разработок в сфере сельского хозяйства, что позволило бы существенно увеличить валовые сборы растениеводческих культур, за счет увеличения урожайности, а также прирост живой массы крупного рогатого скота и надоя молока;

- недостаточный уровень квалификации руководящего персонала сельскохозяйственных предприятий, что привит к формированию недостаточно эффективных управленческих решений, и, как следствие, сказывается на экономических результатах работы сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Помимо представленных проблем, следует выделить проблемы, формируемые факторами внешней среды, среди которых:

- высокие требования к безопасности, качеству и упаковке продукции, регламентируемые нормами государств-импортеров;

- высокий уровень конкурентоспособности иностранных сельскохозяйственных товаропроизводителей, с которыми отечественные сельскохозяйственные предприятия не всегда способны конкурировать;

- развитость маркетинговых технологий, требующих минимальных затрат в иностранных государствах, что не позволяет существенно расширять рынки сбыта сельскохозяйственной продукции.

Представленные проблемы требуют внедрения новых прогрессивных методов, на основе научно-технического прогресса и информационных технологий, что позволит не только расширить рынки сбыта сельскохозяйственной

продукции Амурской области, но и существенно повысить конкурентоспособность как сельскохозяйственной продукции, так и самих сельскохозяйственных предприятий, что позволит поднять сельхозпродукцию на принципиально новый уровень развития. При этом важное значение имеет обеспечение продовольственной безопасности Российской Федерации, что определяет необходимость экспорта сельхозпродукции в разумных объемах, соответствующих текущим объемам производства. Также следует отметить, что сельскохозяйственные предприятия Амурской области имеют широкие возможности для развития экспортного потенциала, чему, в первую очередь, благоприятствуют внушительные площади сельскохозяйственных угодий, положительные результаты исследований институтов сельского хозяйства, а также многолетний опыт.

Проблемы, выявленные в ходе анализа, способны негативным образом отразиться на экспортном потенциале сельскохозяйственных предприятий Амурской области, и, в частности, на деятельности ООО «Соя АНК».

Помимо представленных проблем, существенное влияние на экспортный потенциал исследуемого предприятия, оказывают влияние факторы внешней и внутренней среды. Анализ факторов внешней среды проведен на основе методики PEST-анализа, результаты которого представлены в таблице 14.

Таблица 14 - PEST – анализ экспортного потенциала ООО «Соя АНК»

Политико-правовые факторы	Экономические факторы
<ul style="list-style-type: none"> <li>- правовое регулирование деятельности предприятий сельского хозяйства;</li> <li>- нормы налогового законодательства, в части условий применения систем налогообложения, начисления и уплаты налогов;</li> <li>- направления единой государственной политики;</li> <li>- политическая ситуация в мире;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- экономическая ситуация в мире;</li> <li>- уровень доходов населения;</li> <li>- система ценообразования конкурентов;</li> <li>- уровень конкуренции в отрасли;</li> <li>- темпы роста инфляции;</li> </ul>
Социально-демографические факторы	Технико-технологические
<ul style="list-style-type: none"> <li>- демографическая ситуация в стране;</li> <li>- структура экономически - активного населения;</li> <li>- изменение предпочтений покупателей;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- научно-технический прогресс;</li> <li>- развитие информационных технологий;</li> </ul>

Представленные в таблице 14 факторы способны оказывать как положи-

тельное, так и отрицательное влияние на деятельность ООО «Соя АНК». К основным факторам косвенного воздействия относятся: состояние экономики, политические факторы, социокультурные факторы, имидж организации и прочие. Подробнее факторы внешней среды, влияющие на деятельность ООО «Соя АНК», представлены в таблице 15.

Таблица 15 – Характеристика внешних факторов, оказывающие влияние на экспортный потенциал ООО «Соя АНК»

Факторы внешней среды	Характеристика факторов
1	2
Политические факторы	
Правовое регулирование деятельности предприятий сельского хозяйства	В современных условиях, реализуется множество федеральных и муниципальных программ, направленных на развитие экспортного потенциала предприятий АПК, также на территории РФ реализуются программы льготного кредитования предприятий сельского хозяйства. Представленные факторы положительным образом сказываются на экспортном потенциале ООО «Соя АНК». Так, в современных условиях на территории Амурской области реализуется программа «Устойчивое развитие сельских территорий», объем бюджетных ассигнований на реализацию подпрограммы составляет 256,99 млн. руб., в том числе по годам: - 2014 год – 114,24 млн. руб.; - 2015 год – 134,71 млн. руб.; - 2016 год – 400,00 тыс. руб.; - 2017 год – 87,74 млн. руб.; - 2018 год – 22,96 млн. руб.; - 2019 год – 860,93 млн. руб.; - 2020 год – 174,29 млн. руб.; - 2021 год – 41,89 млн. руб.; - 2022 год – 41,89 млн. руб.; - 2023 год – 41,89 млн. руб.; - 2024 год – 503,00 млн. руб.; - 2025 год – 546,00 млн. руб.;
Нормы налогового законодательства, в части условий применения систем налогообложения, начисления и уплаты налогов	Налоговое законодательство определяет нормы и правила в части исчисления и уплаты налогов (сроки, ставки, налогоплательщики), а также возможность применения специальных налоговых режимов в коммерческой организации, что позволят снизить налоговую нагрузку законными способами. Несоблюдение норм налогового кодекса влечет наложение штрафных санкций на деятельность организации. В частности, в отношении налогообложения сельскохозяйственных предприятий, применяется единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН), налоговая ставка в общем случае составляет 6 % (согласно ст. 346.8 НК РФ)
Направления единой государственной политики	Направления единой государственной политики могут повлечь за собой изменения в различных сферах деятельности, в том числе и в сфере сельского хозяйства, что может сказаться на увеличении государственного контроля над деятельностью коммерческих организаций. Направления единой государственной политики в сфере сельского хо-

1	2
	зяйства в РФ реализуются на основе положений ст. 7 «Основные направления государственной поддержки в сфере развития сельского хозяйства» федерального закона от 29.12.2006 г. № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства»
Политическая ситуация в мире	Нестабильная политическая ситуация в стране может повлиять на снижение доходов населения, что приведет к снижению покупательского спроса продукции предприятия не только на территории России, но и за рубежом, и, соответственно, отразится на снижении экспортного потенциала ООО «Соя АНК».
Экономические факторы	
Экономическая ситуация в мире	Нестабильная экономическая ситуация в стране может повлиять на снижение доходов населения, что отражается на уровне спроса населения в отношении продукции ООО «Соя АНК», как на территории РФ, так и за рубежом, что способно привести к сокращению экспортного потенциала предприятия.
Уровень доходов населения	Изменение уровня доходов населения напрямую отражается на уровне спроса в отношении сельскохозяйственной продукции, что сказывается на изменении доходов производственного предприятия. В 2021 г. средний уровень доходов населения (в среднем на душу населения) составил 35 тыс. руб. (темп роста показателя за год – 99,0 %, то есть наблюдается снижение показателя), при среднемесячной номинальной заработной плате в 52,5 тыс. руб. (темп роста показателя составил 105,2 %, отмечается рост). Представленный фактор способен приводить к росту потребительского спроса на продукцию ООО «Соя АНК», что позволит предприятию улучшить свое финансовое состояние и направить имеющиеся ресурсы на развитие экспортного потенциала.
Система ценообразования конкурентов	Система ценообразования конкурентов напрямую отражается на спросе населения в отношении предлагаемой предприятием продукции. При условии, что конкуренты предлагают более приемлемые цены на сельскохозяйственную продукцию, такое предприятие увеличивает число покупателей, соответственно, в других предприятиях, число покупателей снижается. В связи с чем, система ценообразования конкурентов является достаточно серьезным внешним фактором для ООО «Соя АНК».
Уровень конкуренции в отрасли	Уровень конкуренции в отрасли имеет прямое влияние на уровень доходов предприятия. В настоящее время, сфера сельского хозяйства Амурской области насыщена коммерческими организациями, предлагающими разные условия в части цен на сельскохозяйственную продукцию. При этом, длительный период пребывания на сельскохозяйственном рынке и хорошая деловая репутация позволяют предприятию привлекать все большее число покупателей. Основными конкурентами ООО «Соя АНК» являются: ЗАО «Агрофирма «АНК» (выручка за 2021 г. – 1002 млн. руб., чистая прибыль – 99 млн. руб.), АО «Луч» (выручка за 2021 г. – 1076 млн. руб., чистая прибыль – 280 млн. руб.), ООО «Приамурье» (выручка за 2021 г. – 1356 млн. руб., чистая прибыль – 376 млн. руб.), а также ООО «Амур» (выручка за 2021 г. составила 275 млн. руб., чистая прибыль – 90 млн. руб.). Таким образом, рост конкуренции в отрасли способен негативно отражаться на экспортном потенциале ООО «Соя АНК».
Темпы роста инфляции	Темпы роста инфляции отражаются на ценах в отношении сельскохозяйственной продукции. Таким образом, инфляция является внешним фактором, оказывающим существенное влияние на деятельность пред-

1	2
	<p>прияття. Уровень инфляции в 2021 г. составил 8,39 %, при этом по итогам 2022 г. ожидается инфляция в размере, превышающем 20 % (по оценкам специалистов). Представленный фактор способен негативно сказаться на уровне жизни населения, и, соответственно, на потребительском спросе в отношении продукции, производимой в ООО «Соя АНК», что в свою очередь, ведет к сокращению экспортного потенциала предприятия.</p>
<b>Социальные факторы</b>	
<p>Демографическая ситуация в стране</p>	<p>Снижение численности населения Амурской области снижает уровень покупательного спроса, что сказывается на уровне доходов предприятия. Численность населения Амурской области за 2021 г. составила 782 тыс. руб., темп роста составляет 98,99 %, то есть наблюдается сокращение показателя.</p> <p>Снижение численности населения Амурской области не позволяет ООО «Соя АНК» достигать желаемые обороты продаж, что, с одной стороны, сокращает потенциальные доходы и прибыль предприятия, которая могла быть направлена на формирование условий для развития экспортного потенциала, а с другой стороны, определяет необходимость развития деятельности предприятия за пределами Амурской области, в том числе и на зарубежных рынках.</p>
<p>Структура экономически-активного населения</p>	<p>При увеличении доли экономически-активного населения, имеющего самостоятельный источник средств существования, увеличивается покупательный спрос на сельскохозяйственную продукцию, что сказывается на числе покупателей предприятия и уровне доходов предприятия.</p>
	<p>Таким образом, рассматриваемый социальный фактор имеет существенное влияние на деятельность предприятия. По данным статистики, за 2021 г., уровень участия населения Амурской области в рабочей силе составляет 67,3 % (для сравнения, в 2020 г. – 67,7 %), уровень занятости в 2021 г. – 63,3 % (для сравнения, в 2020 г. – 64,1 %).</p> <p>Снижение численности экономически-активного населения Амурской области определяет необходимость расширения рынков сбыта продукции за пределами региона, в частности, на территории иностранных государств.</p>
<p>Изменение предпочтений покупателей</p>	<p>Изменение предпочтений покупателей оказывает существенное влияние на спрос населения в отношении сельскохозяйственной продукции, что создает как положительные, так и отрицательные последствия для развития экспортного потенциала предприятия.</p>
<b>Технологические факторы</b>	
<p>Научно-технический прогресс</p>	<p>Научно-технический прогресс способствует совершенствованию применяемых технических средств в производственной деятельности компании, и отражается на сроках производства сельскохозяйственной продукции, а также на их качестве.</p> <p>Таким образом, использование современных разработок позволит ООО «Соя АНК» совершенствовать процессы реализации продукции на экспорт, и, соответственно, положительно влияет на экспортный потенциал предприятия.</p>
<p>Развитие информационных технологий</p>	<p>Развитие информационных технологий в мире, и в частности, в Российской Федерации, позволяет совершенствовать систему информационного обеспечения, а также эффективность деятельности предприятия, что сказывается на системе привлечения клиентов, применяемой на предприятии, а также уровне доходов ООО «Соя АНК». По данным статистики, в 2021 г. число организаций, использовавшие информационные и коммуникационные технологии (ИКТ), в сфере сельского хо-</p>

1	2
	зяйства, составило 2119 ед. Таким образом, развитие сферы информационных технологий формирует благоприятные условия для развития экспортного потенциала ООО «Соя АНК».

Проведенный анализ внешних факторов позволяет сделать вывод о существенном влиянии рассмотренных факторов на формирование и развитие экспортного потенциала ООО «Соя АНК». Факторами внешней среды, обладающими наиболее существенным влиянием, являются политические и экономические.

Помимо факторов внешней среды, существенное влияние на развитие экспортного потенциала ООО «Соя АНК», оказывают внутренние факторы, среди которых следует выделить: имущественные, производственные, материальные, финансовые, кадровые (или трудовые), а также информационные. В целях исследования влияния представленных факторов на экспортный потенциал ООО «Соя АНК», использован метод количественной оценки, результаты которого представлены в таблице 16.

Таблица 16 – Анализ факторов внутренней среды, влияющих на экспортный потенциал ООО «Соя АНК»

Группы факторов	Показатели	Значение показателей			Изменения за 2019 – 2021 гг.	
		2019 г.	2020 г.	2021 г.	абсолютный прирост	темпы прироста, процент
1	2	3	4	5	6	7
Имущественные факторы	Среднегодовая величина активов, тыс. руб.	798333	491024	1000105	201772	25,27
	Коэффициент оборачиваемости активов, оборотов	2,44	3,75	2,55	0,11	4,51
	Период оборачиваемости активов, дни	149,45	97,45	143,31	-6,14	-4,11
	Рентабельность активов	10,59	10,95	12,00	1,41	x

Продолжение таблицы 16

1	2	3	4	5	6	7
Производственные факторы	Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	24441,5	40705	83955	59513,5	в 3,43 раза
	Фондоотдача, руб.	79,77	45,18	30,34	-49,43	-61,97
	Затраты на рубль выручки, руб.	0,86	0,83	0,83	-0,03	-3,49
	Рентабельность производственной деятельности	12,32	11,54	19,67	7,35	х
Материальные	Оборотные активы, тыс. руб.	820318	1173000	1722950	902632	в 2,10 раза
	Запасы, тыс. руб.	574426	831024	1262280	687854	в 2,20 раза
	Денежные средства, тыс. руб.	15739	27284	22395	6656	42,29
	Коэффициент оборачиваемости запасов, оборотов	3,52	2,62	2,43	-1,09	-30,97
	Коэффициент оборачиваемости денежных средств, оборотов	141,09	85,49	102,55	-38,54	-27,32
	Период оборачиваемости запасов, дни	102	138	148	46	45,10
	Период оборачиваемости денежных средств, дни	3	4	4	1	33,33
Финансовые факторы	Выручка, тыс. руб.	1949720	1839110	2547190	597470	30,64
	Себестоимость, тыс. руб.	1669210	1529900	2125440	456230	27,33
	Прибыль от продаж, тыс. руб.	84577	115668	187843	103266	в 2,22 раза
	Чистая прибыль, тыс. руб.	42671	38104	80467	37796	88,58
	Коэффициент абсолютной ликвидности	1,11	1,09	1,10	-0,01	-0,90
	Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,10	0,06	0,04	-0,06	-60,00
	Рентабельность продаж (по чистой прибыли), процент	2,19	2,07	3,16	0,97	х

1	2	3	4	5	6	7
Кадровые факторы	Среднегодовая численность персонала, чел.	106	114	110	4	3,77
	Выручка на одного работника (годовая производительность труда), тыс. руб.	18393,58	16132,54	23156,27	4762,69	25,89
	Соответствие фактической численности штатному показателю, процент	98,15	101,75	98,21	0,06	x
Информационные факторы	Обеспеченность персонала информационными ресурсами, процент	100	100	100	-	x
	Количество выявленных фактов хищения информации, относящейся к коммерческой тайне, ед.	-	-	-	-	-

Среди представленных факторов внутренней среды, важное значение для развития экспортного потенциала ООО «Соя АНК», имеют имущественные факторы, среди которых, следует выделить увеличение среднегодовой стоимости активов предприятия на 25,27 %, что позволяет судить о расширении имущественного потенциала ООО «Соя АНК», что позволяет увеличивать объемы продаж производимой продукции не только на отечественных, но и на зарубежных рынках. Также следует отметить увеличение рентабельности активов предприятия на 1,41 процентных пунктов, в результате увеличения размера прибыли от продаж, приходящейся на рубль среднегодовой стоимости активов предприятия. Таким образом, имущественные факторы положительным образом влияют на экспортный потенциал ООО «Соя АНК».

Производственные факторы определяют возможности производственного потенциала предприятия, о чем, в частности, свидетельствует увеличение среднегодовой стоимости основных средств ООО «Соя АНК» в 3,43 раза за 2019 – 2021 гг. Также следует отметить увеличение рентабельности производственной

деятельности ООО «Соя АНК» на 7,35 процентных пунктов, в результате увеличения валовой прибыли, приходящейся на рубль выручки. При этом следует отметить снижение фондоотдачи на 61,97 %, что является следствием снижения интенсивности использования основных средств ООО «Соя АНК». Таким образом, представленные производственные факторы благоприятствуют развитию экспортного потенциала предприятия.

Рассматривая материальные факторы, следует отметить увеличение стоимости оборотных активов и запасов, собственно в 2,10 и 2,20 раза. При этом наблюдается сокращение оборачиваемости запасов и денежных средств соответственно на 30,97 % и 27,32 % в 2019 – 2021 гг., что позволяет судить о снижении интенсивности использования представленных групп материальных ресурсов, что негативно влияет на развитие экспортного потенциала ООО «Соя АНК».

Показатели, участвующие в формировании финансовых результатов ООО «Соя АНК», относятся к группе финансовых факторов, которые имеют тенденцию к росту, в частности, наблюдается существенное увеличение выручки предприятия (на 30,64 %) и более существенное увеличение чистой прибыли (на 88,58 %). При этом отмечено сокращение коэффициента абсолютной ликвидности на 0,90 %, в результате сокращения величины оборотных активов, приходящихся на рубль краткосрочных займов и кредитов, а также кредиторской задолженности предприятия. Также тенденцию к снижению имеет коэффициент обеспеченности собственными средствами, так, показатель сократился на 60 %. Представленные сведения позволяют судить о сокращении финансовой устойчивости предприятия, что негативно влияет на экспортный потенциал ООО «Соя АНК».

Важно отметить, что представленные кадровые факторы положительным образом влияют на развитие экспортного потенциала ООО «Соя АНК». В частности, следует отметить увеличение выручки, приходящейся на одного сотрудника на 25,89 %, что позволяет судить о росте производительности труда на предприятии.

Информационные факторы не оказывают негативного влияния на развитие экспортного потенциала ООО «Соя АНК», напротив, за счет полной обеспеченности персонала предприятия информационными ресурсами, а также отсутствия фактов хищения информации, следует сделать вывод о благоприятном влиянии рассматриваемой группы факторов на экспортный потенциал ООО «Соя АНК».

Таким образом, положительное влияние на развитие экспортного потенциала ООО «Соя АНК», оказывают: имущественные, производственные, кадровые и информационные факторы. Усиление их положительного влияния позволит расширить масштабы деятельности предприятия, увеличить финансовые результаты и достичь более высокого положения на рынке сельскохозяйственной продукции Амурской области, а также позволит обеспечить наращивание и повышение эффективности экспортной деятельности ООО «Соя АНК». Представленные сведения позволяют определить необходимость учета влияния факторов внешней и внутренней среды, при разработке и внедрении мероприятий, направленных на развитие кадрового потенциала ООО «Соя АНК».

### **2.3 Анализ динамики и структуры экспортного потенциала ООО «Соя АНК»**

Ассортимент продукции ООО «Соя АНК», направляемый на экспорт, представлен следующими группами товаров: соевое масло, соевый шрот, а также соевые бобы. Динамика показателей экспорта продукции ООО «Соя АНК» за 2019 – 2021 гг. представлена в таблице 17.

Таблица 17 – Динамика показателей экспорта продукции ООО «Соя АНК» за 2019 – 2021 гг. по группам продукции

Показатели	Значение показателей, тыс. руб.			Абсолютный прирост, тыс. руб.		Темп прироста, процент	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.
Выручка от экспорта	7459,43	8809,66	10579,72	1350,23	1770,06	18,10	20,09
в том числе:							
- зерно бобов сои	-	1417,28	5941,72	1417,28	4524,44	х	в 4,19 раза

1	2	3	4	5	6	7	8
- масло соевое нерафинированное	3855,9	-	532,76	-3855,90	532,76	-100,00	x
- масло соевое рафинированное	3252,12	6815,13	3978,28	3563,01	-2836,85	109,56	-41,63
- соевый лецитин	39,42	253,45	104,56	214,03	-148,89	542,95	-58,75
- шрот соевый	312	323,8	22,4	11,80	-301,40	3,78	-93,08

Согласно представленным в таблице 17 сведения, в анализируемом периоде наблюдается существенный рост объемов продаж экспортируемой продукции предприятия, при этом наблюдается стабильный рост показателя на протяжении всего анализируемого периода (на 1 350,23 тыс. руб. (18,10 %) за 2019 – 2020 гг. и на 1 770,06 тыс. руб. (20,09 %) за 2020 – 2021 гг.). Представленные сведения позволяют судить о расширении экспортного потенциала ООО «Соя АНК» в анализируемом периоде времени.

Существенный прирост экспорта ООО «Соя АНК» в основном обусловлен приростом экспорта зерна соевых бобов (на 1 417,28 тыс. руб. за 2019 – 2020 гг. и на 4 524,44 тыс. руб. (в 4,19 раза) за 2020 – 2021 гг.). При этом следует сокращение объемов экспорта нерафинированного соевого масла в 2020 г. по сравнению с 2019 г. на 3 855,90 тыс. руб., в результате роста конкуренции на международном рынке указанной группы продукции.

Также наблюдается сокращение экспорта рафинированного соевого масла предприятия в 2021 г. по сравнению с 2020 г. на 2 836,85 тыс. руб. (41,63 %), соевого лецитина в указанном периоде на 148,89 тыс. руб. (58,75 %) и соевого шрота на 301,40 тыс. руб. (93,08 %). Представленная тенденция является следствием негативного влияния пандемии коронавирусной инфекции, начавшейся в конце 2019 г., в результате чего, в 2020 г. лидерами государств были введены ограничительные меры в внешнеэкономической деятельности, что существенным образом отразилось на структуре экспорта товарной продукции ООО «Соя АНК».

Графически, динамика и темпы роста экспорта продукции ООО «Соя АНК» представлены на рисунке 3.

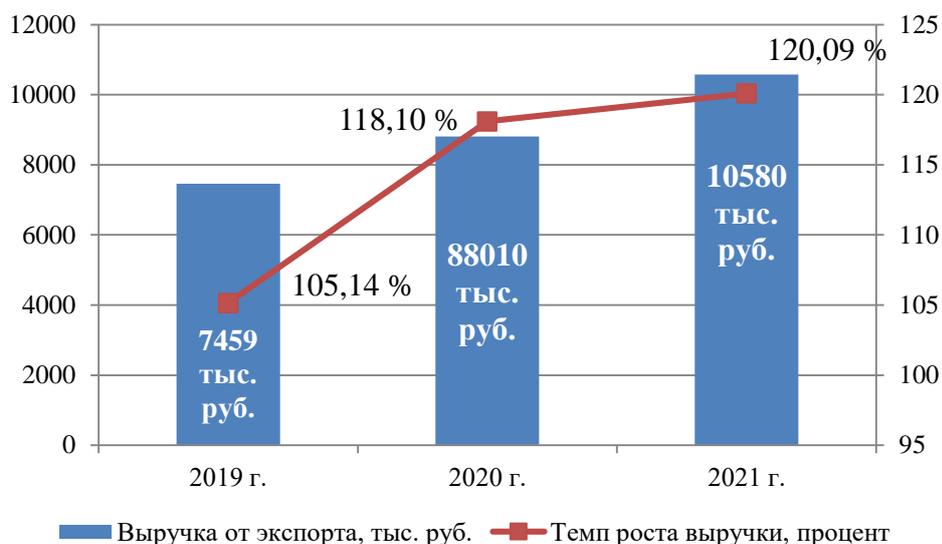


Рисунок 3 – Динамика объемов экспорта продукции ООО «Соя АНК» за 2019 – 2021 гг.

Таким образом, в анализируемом периоде наблюдается не только увеличение объемов экспорта продукции предприятия, но и стабильное увеличение темпа прироста показателя.

Структура экспорта продукции ООО «Соя АНК» за 2019 – 2021 гг. представлена в таблице 18. Согласно сведениям, представленным в таблице 18, наибольшая доля в структуре экспорта продукции ООО «Соя АНК» в анализируемом периоде принадлежит зерну соевых бобов.

Таблица 18 – Структура экспорта продукции ООО «Соя АНК» за 2019 – 2021 гг. по группам продукции

Наименование показателя	Значение показателей, процент			Абсолютное изменение, процентный пункт		
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.	2021 г. к 2019 г.
Выручка от экспорта	100,00	100,00	100,00	-	-	-
в том числе:						
- зерно бобов сои	-	16,09	56,16	16,09	40,07	56,16
- масло соевое нерафинированное	51,69	-	5,04	-51,69	5,04	-46,66
- масло соевое рафинированное	43,60	77,36	37,60	33,76	-39,76	-5,99
- соевый лецитин	0,53	2,88	0,99	2,35	-1,89	0,46

1	2	3	4	5	6	7
- шрот соевый	4,18	3,68	0,21	-0,51	-3,46	-3,97

Удельный вес соевых бобов в общей структуре экспорта продукции в 2021 г. составил 56,16 %, при этом наблюдается рост показателя за 2019 – 2021 гг. на 56,16 процентных пунктов, т.к. в 2019 г. экспорт указанной группы продукции не осуществлялся.

Графически, структура экспорта продукции ООО «Соя АНК» в 2021 г. представлена на рисунке 4.

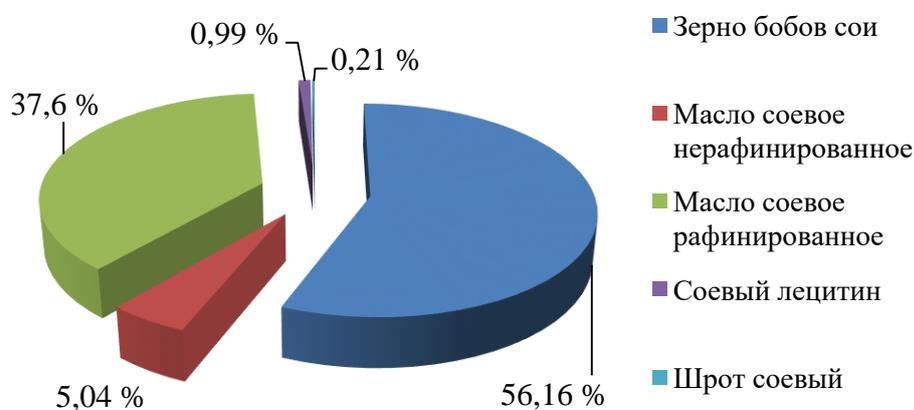


Рисунок 4 – Товарная структура экспорта продукции ООО «Соя АНК» в 2021 г.

Представленные сведения наглядно изображают особенности современной товарной структуры экспорта продукции предприятия, а также позволяет определить высокий потребительский спрос иностранных граждан в отношении зерна бобов сои. Существенно меньшая доля в структуре экспорта продукции ООО «Соя АНК» принадлежит рафинированному соевому маслу, доля которого составила 37,60 % в 2021 г. При этом следует отметить снижение доли указанной продукции в совокупной структуре экспорта на 5,99 процентных пунктов, что обусловлено изменением экспортной политики предприятия. Остальные группы экспортируемой предприятием продукции составляют существенно меньшую долю.

Импортерами продукции ООО «Соя АНК», являются: Китай, Южная Ко-

рея, Северная Корея, Вьетнам, Монголия, Япония. Среди импортеров сельскохозяйственной продукции ООО «Соя АНК» следует выделить Северную Корею. Важно отметить, что указанное государство является «закрытым», как результат санкционной политики многих государств по отношению Северной Кореи, из-за наличия в государстве ядерного оружия и нежелания лидера КНДР отказаться от него и его потенциального использования. Анализ динамики экспорта продукции ООО «Соя АНК» за 2019 – 2021 гг. проведен также по странам-импортерам, результаты анализа представлены в таблице 19.

Таблица 19 – Динамика показателей экспорта продукции ООО «Соя АНК» за 2019 – 2021 гг. по странам-импортерам

Показатели	Значение показателей, тыс. руб.			Абсолютный прирост, тыс. руб.		Темп прироста, процент	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.
Выручка от экспорта	7459,43	8809,66	10579,72	1350,23	1770,06	18,10	20,09
в том числе:							
- Китай	5782,25	3280,85	4041,64	-2501,40	760,79	-43,26	23,19
- Южная Корея	150,5	1468,8	5311,4	1318,30	3842,60	в 9,76 раза	в 3,62 раза
- Северная Корея	842,04	3476,99	602,34	2634,95	-2874,65	в 4,13 раза	-82,68
- Вьетнам	372,65	485,45	624,33	112,80	138,88	30,27	28,61
- Монголия	-	97,57	-	97,57	-97,57	х	-100,00
- Япония	312	-	-	-312,00	-	-100,00	х

Согласно сведениям, представленным в таблице 19, в анализируемом периоде наблюдается сокращение экспорта продукции ООО «Соя АНК» в Китай, что в основном обусловлено сокращением показателя в 2020 г. по сравнению с 2019 г. на 2 501,40 тыс. руб. (43,26 %), в результате вынужденного изменения политики внешнеторговых отношений между исследуемым предприятием и КНР, как следствие усиления конкуренции на мировых рынках сельскохозяйственной продукции.

При этом следует отметить существенный прирост экспорта продукции ООО «Соя АНК» в Южную Корею за 2019 – 2020 гг. (на 3 842,60 тыс. руб. или

в 9,76 раза) и в Северную Корею за 2019 – 2020 гг. (на 2 634,95 тыс. руб. или в 4,13 раза). Представленные изменения являются следствием поиска новых рынков сбыта сельскохозяйственной продукции в ООО «Соя АНК». При этом в 2021 г. по сравнению с 2020 г. объем экспорта предприятия в Северную Корею сократился на 2 874,65 тыс. руб. (82,68 %), как результат влияния пандемии коронавирусной инфекции.

Следует отметить стабильный рост экспорта сельскохозяйственной продукции ООО «Соя АНК» в Монголию, что следует рассматривать как усиление внешнеторговых отношений между государствами. Также необходимо отметить прекращение поставок сельхозпродукции, производимой в ООО «Соя АНК» в Японию в 2020 г., в результате роста конкуренции на международном рынке сельскохозяйственной продукции.

Таким образом, в анализируемом периоде, ООО «Соя АНК» расширяет территорию экспорта собственной продукции. При этом наблюдается существенные изменения географической структуры экспорта продукции предприятия. Так, наибольшая доля экспорта продукции ООО «Соя АНК» в 2021 г. направляется в Южную Корею, доля экспорта продукции составляет 50,20 % в 2021 г. (таблица 20).

При этом наибольшая доля экспорта продукции ООО «Соя АНК» в 2019 г. принадлежит Китаю (77,52 %). Представленные сведения позволяют судить о существенном изменении географической структуры экспорта продукции исследуемого предприятия. Также следует отметить снижение доли экспорта в Северную Корею на 5,59 процентных пунктов (с 11,29 % в 2019 г. до 5,69 % в 2021 г.).

Таблица 20 – Структура продукции ООО «Соя АНК» за 2019 – 2021 гг. по странам-импортерам

Наименование показателя	Значение показателей, процент			Абсолютное изменение, процентный пункт		
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.	2021 г. к 2019 г.
Выручка от экспорта	100,00	100,00	100,00	-	-	-
в том числе:						
- Китай	77,52	37,24	38,20	-40,27	0,96	-39,31

1	2	3	4	5	6	7
- Южная Корея	2,02	16,67	50,20	14,66	33,53	48,19
- Северная Корея	11,29	39,47	5,69	28,18	-33,77	-5,59
- Вьетнам	5,00	5,51	5,90	0,51	0,39	0,91
- Монголия	-	1,11	-	1,11	-1,11	-
- Япония	4,18	-	-	-4,18	-	-4,18

Географическая структура экспорта продукции ООО «Соя АНК» в 2021 г. представлена на рисунке 5 графическим способом.

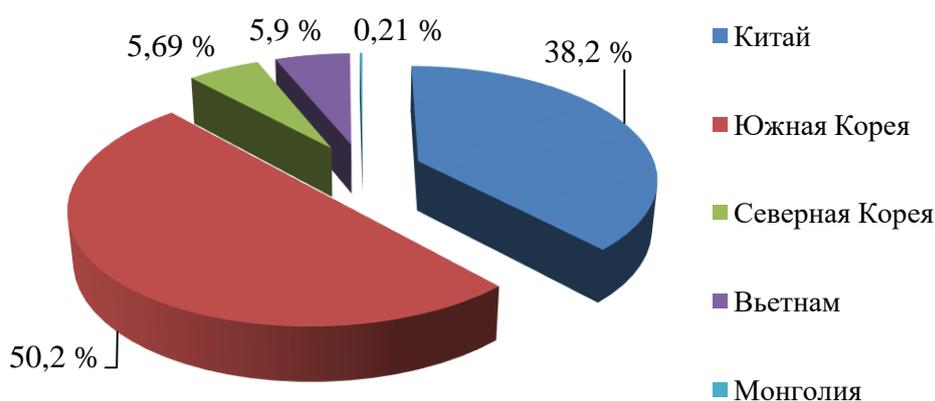


Рисунок 5 - Географическая структура экспорта продукции ООО «Соя АНК» в 2021 г.

Представленные сведения позволяют судить о значимости внешнеэкономических отношений между ООО «Соя АНК» и потребителями в Китае и Южной Корее.

В целях исследования товарно-географической структуры экспорта ООО «Соя АНК», в таблице 21 представлены необходимые сведения.

Согласно сведения, представленным в таблице 21, большая часть экспортной продукции, направляемой в Китай, представлена зерном соевых бобов, в отношении которых наблюдается рост объемов экспорта.

Таблица 21 – Товарно-географическая структура экспорта ООО «Соя АНК» за 2019 – 2021 гг.

Показатели	Значение показателей, тыс. руб.			Абсолютный прирост, тыс. руб.		Темп прироста, процент	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.

Продолжение таблицы 21

1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка от экспорта	7459,43	8809,66	10579,72	1350,23	1770,06	18,10	20,09
в том числе:							
- Китай	5782,25	3280,85	4041,64	-2501,40	760,79	-43,26	23,19
а) зерно соевых бобов	-	917,28	2071,72	917,28	1154,44	х	в 2,26 раза
б) масло соевое нерафинированное	3855,9	-	532,76	-3855,90	532,76	-100,00	х
в) масло соевое рафинированное	1886,93	2110,12	1332,60	223,19	-777,52	11,83	-36,85
г) соевый лецитин	39,42	253,45	104,56	214,03	-148,89	в 6,43 раза	-58,75
- Южная Корея	150,5	1468,8	5311,4	1318,30	3842,60	в 9,76 раза	в 3,62 раза
а) зерно соевых бобов	-	500	3870	500,00	3370,00	х	в 7,74 раза
б) масло соевое рафинированное	150,5	645	1419	494,50	774,00	в 4,29 раза	в 2,20 раза
г) соевый шрот	-	323,8	22,4	323,80	-301,40	х	-93,08
- Северная Корея	842,04	3476,99	602,34	2634,95	-2874,65	в 4,13 раза	-82,68
а) масло соевое рафинированное	842,04	3476,99	602,34	2634,95	-2874,65	в 4,13 раза	-82,68
- Вьетнам	372,65	485,45	624,33	112,80	138,88	30,27	28,61
а) масло соевое рафинированное	372,65	485,45	624,33	112,80	138,88	30,27	28,61
- Монголия	-	97,57	-	97,57	-97,57	х	-100,00
а) масло соевое рафинированное	-	97,57	-	97,57	-97,57	х	-100,00
- Япония	312	-	-	-312,00	-	-100,00	х
а) соевый шрот	312	-	-	-312,00	-	-100,00	х

Аналогичный вывод можно сделать в отношении Южной Кореи. В Северную Корею. Вьетнам и Монголию из ООО «Соя АНК» поставляется исключительно рафинированное соевое масло. В свою очередь, Япония, является импортером соевого шрота ООО «Соя АНК».

В целях дальнейшего исследования экспорта продукции в ООО «Соя АНК» за 2019 – 2021 гг., проведен анализ объемов продаж предприятия по

направлениям: экспорт и продажа на внутреннем рынке (таблица 22).

Таблица 22 – Анализ объемов продаж продукции ООО «Соя АНК» по направлениям: экспорт и продажа на внутреннем рынке за 2019 – 2021 гг.

Наименование показателя	Структура объемов продаж, процент			Абсолютное изменение, процентный пункт		
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.	2021 г. к 2019 г.
Всего выручка	100,00	100,00	100,00	-	-	
из нее продажа продукции на внутреннем рынке	99,62	99,52	99,58	-0,10	0,06	-0,03
Экспорт товаров, всего	0,38	0,48	0,42	0,10	-0,06	0,03
в том числе:						
- зерно бобов сои	-	0,08	0,23	0,08	0,16	0,23
- масло соевое нерафинированное	0,20	-	0,02	-0,20	0,02	-0,18
- масло соевое рафинированное	0,17	0,37	0,16	0,20	-0,21	-0,01
- соевый лецитин	-	0,01	-	0,01	-0,01	-
- шрот соевый	0,02	0,02	-	-	-0,02	-0,02

Согласно представленным сведениям, наибольшая доля в структуре объемов продаж продукции в ООО «Соя АНК» в 2019 – 2021 гг., принадлежит продажам продукции на внутреннем рынке (99,58 % в 2021 г.). В качестве положительных результатов реализации внешнеэкономической деятельности предприятия, следует отметить небольшой рост удельного веса экспорта продукции на 0,03 процентных пункта: с 0,38 % в 2019 г. до 0,42 % в 2021 г.

Представленные сведения позволяют сделать вывод о небольшом расширении масштабов внешнеэкономической деятельности ООО «Соя АНК», в частности, в увеличении объемов экспортных операций. Таким образом, ООО «Соя АНК» реализует внешнеэкономическую деятельность на территории нескольких стран (Китай, Япония, Вьетнам, Южная и Северная Корея, Монголия и Япония), при этом объем импорта имеет тенденцию к росту за последние три года. Следует также отметить, что в целях укрепления положения предприятия на иностранных рынках, целесообразно предложить мероприятия, направленные на дальнейшее развитие экспорта, с учетом сложившихся факторов внешней среды, которые накладывают определенные ограничения на экспорт пред-

приятия.

Прежде чем приступить к анализу экспортного потенциала ООО «Соя АНК», целесообразно провести исследование действующей стратегии внешне-экономической деятельности предприятия, в целях выявления ее особенностей, результатов, а также положительных и отрицательных сторон.

Действующая стратегия ООО «Соя АНК» представлена стратегией расширения рынка. Предприятие стремится развивать рынки сбыта собственной продукции. Основной целью действующей стратегии ООО «Соя АНК», является расширение рынков сбыта, в целях увеличения доходов и прибыли предприятия. В качестве задач стратегии ООО «Соя АНК» выделены:

- определение оптимальных рынков сбыта продукции, обеспечивающих стабильное увеличение доходов и прибыли предприятия;
- оптимизация затрат организации, посредством сокращения логистических расходов;
- расширение влияния предприятия в зоне присутствия.

В целях реализации указанных задач стратегии, в ООО «Соя АНК» реализуются следующие мероприятия:

- поиск новых рынков сбыта сельскохозяйственной продукции за ее пределами Российской Федерации;
- определение потребности в продукции ООО «Соя АНК» в различных за ее пределами Российской Федерации, в целях выбора наиболее приемлемых рынков сбыта;
- исследование потенциальных рынков сбыта, расчет прогнозных экономических показателей сбыта продукции в указанных районах;
- выбор наиболее приемлемых рынков сбыта продукции.

Таким образом, в целях реализации стратегии расширения рынка в ООО «Соя АНК», на предприятии реализуется комплекс мероприятий. Ниже представлены основные элементы системы сбыта продукции предприятия, которая имеет существенное значение для реализации действующей стратегии ООО «Соя АНК»:

1) каналы сбыта продукции. В настоящее время, ООО «Соя АНК» использует каналы сбыта, сформированные на протяжении последних лет работы предприятия, а также прилагает усилия, направленные на совершенствование каналов сбыта продукции. В настоящее время, ООО «Соя АНК» не развивает каналы сбыта, а использует каналы, налаженные несколько лет назад;

2) поставки продукции ООО «Соя АНК» организуются с помощью торговых представителей предприятия, которые осуществляют переговоры с действующими и потенциальными импортерами сельскохозяйственной продукции предприятия. В связи с тем, что пересмотр каналов сбыта продукции осуществлялся не достаточно эффективно, существует возможность их оптимизации. В настоящее время, ООО «Соя АНК» поставляет продукцию практически по всей территории Российской Федерации;

3) рынки сбыта продукции. Наиболее эффективным рынком сбыта, исходя из объемов реализованной продукции, являются: Китай и Южная Корея. При этом важно отметить, что в современных условиях, Южная Корея, наряду с западными государствами поддержала политические и экономические санкции против России. В текущих условиях, отсутствуют санкции на поставку сельскохозяйственной продукции из России в Южную Корею, но учитывая потенциальную возможность в части расширения перечня санкций, следует сделать вывод о возможном запрете на приобретение сельскохозяйственной продукции со стороны иностранных государств по отношению к России, что приведет к необходимости существенного изменения направлений внешнеэкономической стратегии ООО «Соя АНК» и поиску новых дополнительных рынков сбыта продукции. Также, следует отметить, что продукция предприятия поставляется практически во все районы регионов присутствия, что определяет наличие потенциальных потребителей, а также возможность расширения рынков сбыта продукции предприятия.

Для оценки представленных элементов, воспользуемся балльной оценкой. Проведем оценку системы сбыта ООО «Соя АНК» по пятибалльной шкале (1 – наименее проблемный элемент; 5 – наиболее проблемный элемент). Для каждо-

го элемента сбытовой политики определим значимость, в зависимости от влияния рассматриваемого элемента на эффективность деятельности сбытовой политики и предприятия в целом. Метод балльной оценки является достаточно распространенным и заключается в следующем: для оценки объекта выбираются критерии, характеризующие объект исследования. Каждому критерию присваивается значимость в долях, общий вес долей критериев составляет 1,00. Результаты оценки представлены в таблице 23.

Таблица 23 – Балльная оценка элементов системы сбыта продукции ООО «Соя АНК»

Критерии оценки	Каналы сбыта	Рынки сбыта	Рекламная деятельность	Посредники	Система оплаты и система скидок
Уровень организации	4	3	5	4	4
Развитие элемента	3	3	4	5	5
Контроль реализации элемента	3	4	4	4	5
Эффективность элемента	3	3	4	4	4
Итого	13	13	17	17	18

Представленные в таблице 23 сведения позволяют сделать вывод о том, что в оптимизации нуждаются следующие элементы системы сбыта продукции в ООО «Соя АНК»: каналы и рынки сбыта.

Остальные элементы системы сбыта продукции ООО «Соя АНК» получили достаточно высокую оценку, в связи с чем, возможно заключить об эффективности их организации.

Для определения сильных и слабых сторон внешнеэкономической стратегии ООО «Соя АНК», проведен SWOT-анализ (таблица 24).

Таким образом, в настоящее время, цель внешнеэкономической стратегии ООО «Соя АНК» не достигнута в полной мере, при этом на предприятии имеются все возможности достижения поставленных целей и задач внешнеэкономической стратегии предприятия.

Таблица 24 - SWOT-анализ внешнеэкономической стратегии ООО «Соя АНК»

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> <li>- внешнеэкономическая стратегия предприятия закреплена внутренним документом, с которым ознакомлены сотрудники предприятия;</li> <li>- внешнеэкономическая стратегия предприятия характеризуется целью и четкими задачами;</li> <li>- руководством предприятия разработаны мероприятия, реализация которых направлена на достижение целей и задач внешнеэкономической стратегии;</li> <li>- организационная структура предприятия полностью соответствует реализуемой внешнеэкономической стратегии;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- каналы сбыта не совершенствуются;</li> <li>- рынки сбыта продукции в современных условиях недостаточно эффективны;</li> <li>- основная цель внешнеэкономической стратегии ООО «СоЯ АНК», в настоящее время не достигнута в полном объеме;</li> <li>- наличие рынков сбыта продукции, которые не используются, таким образом, предприятие не использует имеющиеся возможности реализации внешнеэкономической стратегии;</li> </ul>

В таблице 25 представлена матрица угроз и возможностей внешнеэкономической стратегии ООО «СоЯ АНК».

Таблица 25 – Матрица угроз и возможностей внешнеэкономической стратегии ООО «СоЯ АНК»

Сильные / сильные стороны	Возможности	Угрозы
1	2	3
Внешнеэкономическая стратегия предприятия закреплена внутренним документом, с которым ознакомлены сотрудники предприятия	<ul style="list-style-type: none"> <li>- полное понимание целей и задач внешнеэкономической стратегии сотрудниками предприятия;</li> <li>- максимально эффективное достижение целей и задач внешнеэкономической стратегии;</li> </ul>	Низкий уровень достижения целей и задач внешнеэкономической стратегии предприятия, в связи с недостаточной мотивацией сотрудников
Внешнеэкономическая стратегия ООО «СоЯ АНК» характеризуется целью и четкими задачами	<ul style="list-style-type: none"> <li>- полное понимание целей и задач внешнеэкономической стратегии сотрудниками предприятия;</li> <li>- возможность строгого распределения мер, направленных на достижение внешнеэкономической стратегии среди сотрудников предприятия;</li> </ul>	Недостаточное понимание целей и задач внешнеэкономической стратегии сотрудниками предприятия
Руководством предприятия разработаны мероприятия, реализация которых направлена на достижение целей и задач внешнеэкономической стратегии	Возможность строгого распределения мер, направленных на достижение внешнеэкономической стратегии среди сотрудников предприятия	Низкий уровень достижения целей и задач внешнеэкономической стратегии предприятий, в связи с недостаточной мотивацией сотрудников
Организационная структура предприятия соответствует реализуемой внешнеэкономической стратегии	Максимально эффективное достижение целей и задач стратегии	Угрозы отсутствуют

1	2	3
Слабые стороны		
Каналы сбыта не совершенствуются	Развитие каналов сбыта	Снижение объемов реализации продукции
Рынки сбыта продукции не расширяются	Развитие рынков сбыта	Снижение объемов реализации продукции
Наличие рынков сбыта продукции, которые не используются	Расширение рынков сбыта	Неполучение прибыли от использования потенциальных рынков сбыта продукции
Наличие возможности расширения каналов сбыта продукции, которые не используются	Развитие каналов сбыта продукции	Неполучение прибыли от использования потенциальных каналов сбыта продукции

Проведенная оценка внешнеэкономической стратегии ООО «Соя АНК» показала наличие элементов, которые нуждаются в совершенствовании:

- необходимость совершенствования каналов сбыта продукции;
- недостаточно эффективная организация поиска новых рынков сбыта продукции;
- несовершенство маркетинговой деятельности в части реализации стратегии экспорта.

Возможность расширения каналов и рынков сбыта продукции определяется наличием торговых сетей, в которые в настоящее время не поставляется продукция ООО «Соя АНК». Таким образом, проведенный анализ стратегии ООО «Соя АНК» показал наличие ряда проблем, которые снижают результаты реализации внешнеэкономической стратегии. При этом на предприятии имеются резервы совершенствования стратегии, в частности, следует предложить развитие внешнеэкономической деятельности, что позволит расширить масштабы деятельности предприятия, выйти на новые рынки сбыта продукции, расширить клиентскую базу и повысить уровень конкурентоспособности предприятия. Таким образом, требуется разработка стратегии внешнеэкономической деятельности ООО «Соя АНК».

В целях оценки экспортного потенциала ООО «Соя АНК», использована авторская методика В.О. Мосейко, Ю.М. Азмина, представленная в приложе-

нии А. Результаты оценки экспортного потенциала ООО «Соя АНК» за 2019 – 2021 гг. представлены в таблице 26.

Таблица 26 - Оценка экспортного потенциала ООО «Соя АНК» за 2019 – 2021 гг. (на основе авторской методики В.О. Мосейко, Ю.М. Азмина)

Показатели	Значение показателей			Абсолютный прирост		Темп прироста, процент	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Стоимость экспортной продукции во внутренних ценах, тыс. руб.	7459,43	8809,66	10579,72	1350,23	1770,06	18,10	20,09
2. Себестоимость экспортной продукции, тыс. руб.	6445,18	7493,48	8956,29	1048,30	1462,81	16,26	19,52
3. Эффективность производства экспортной продукции (1) : (2)	1,16	1,18	1,18	0,02	-	1,72	-
4. Общий объем реализации продукции, тыс. руб.	1949720	1839110	2547190	-110610	708080	-5,67	38,50
5. Удельный вес экспорта в общем объеме реализации продукции предприятия экспортера (1) : (4)	0,0038	0,0048	0,0042	0,0010	0,006	26,32	-12,50
6. Прибыль от экспорта продукции	1014,25	1316,18	1623,43	302	307	29,77	23,34
7. Общая величина прибыли предприятия-экспортера, тыс. руб.	280510	309210	421750	28700	112540	10,23	36,40
8. Удельный вес прибыли от экспорта продукции в общем объеме прибыли пред-	0,0036	0,0043	0,0038	0,0007	0,0005	19,44	-11,63

Продолжение таблицы 26

1	2	3	4	5	6	7	8
приятия-экспортера (6) : (7)							
9. Рентабельность экспортных продаж (6) : (1)	0,14	0,15	0,15	0,01	-	7,14	0,00
10. Объем инновационной продукции, тыс. руб.	-	-	-	-	-	-	-
12. Доля инновационной продукции (10) : (4)	-	-	-	-	-	-	
12. Собственные средства, тыс. руб.	122211	148046	228143	25835	80097	21,14	54,10
13. Баланс общий (в валюте), тыс. руб.	861518	1250532	471663	389014	-778869	45,15	-62,28
14. Коэффициент автономии (12) : (13)	0,14	0,12	0,48	-0,02	0,36	-14,29	в 4,00 раза
15. Оборотные активы, принимаемые в расчет при оценке структуры баланса, тыс. руб.	820318	1173000	1722950	352682	549950	42,99	46,88
16. Краткосрочные долговые обязательства, тыс. руб.	739055	1078240	156040	339185	-922200	45,89	-85,53
17. Коэффициент текущей ликвидности (15) : (16)	1,11	1,09	11,04	-0,02	9,95	-1,80	в 10,13 раза
18. Эффективность продаж экспортной продукции (6) : (2)	0,16	0,18	0,18	0,02	-	12,50	-

Сведения, представленные в таблице 26 позволяют судить о расширении экспортного потенциала ООО «Соя АНК». Так, в анализируемом периоде наблюдается увеличение эффективности производства экспортной продукции предприятия, что достигается за счет превышения темпа роста стоимости экспортной продукции над себестоимостью ее продаж. Динамика представленного

показателя позволяет сделать вывод о повышении эффективности производственной деятельности предприятия, в части производства продукции, предназначенной на экспорт.

Анализируя величину и динамику удельного веса экспорта в общем объеме реализации продукции предприятия экспортера, следует отметить, что ООО «Соя АНК» не является экспортоориентированным предприятием, при этом в современных условиях, ООО «Соя АНК» медленными темпами расширяет долю экспорта в структуре торговой деятельности предприятия, что положительным образом сказывается на развитии экспортного потенциала исследуемого хозяйствующего субъекта.

Следует отметить небольшое увеличение удельного веса прибыли от экспорта продукции в общем объеме прибыли предприятия-экспортера, что достигается за счет превышения темпа роста прибыли от экспорта продукции над темпом роста общей величины прибыли предприятия.

Также в качестве фактора, положительным образом влияющего на развитие экспортного потенциала ООО «Соя АНК», влияет рентабельность экспортных продаж, что позволяет судить о росте эффективности экспортной деятельности предприятия.

Негативной тенденцией, выявленной в ходе оценки экспортного потенциала, является отсутствие инновационной продукции в ООО «Соя АНК», что отрицательно сказывается на конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции предприятия, на также на объемы и динамику экспорта.

Помимо представленных показателей, необходимо отметить повышение эффективности продаж экспортной продукции ООО «Соя АНК», что достигается за счет превышения темпа роста совокупной величины прибыли предприятия от экспорта продукции над темпом роста затрат на производство экспортируемой продукции. Динамика представленного показателя позволяет определить рост эффективности экспорта в ООО «Соя АНК».

Проведенная оценка экспортного потенциала ООО «Соя АНК» позволяет сделать вывод о наличии возможностей на предприятии к расширению объемов

экспорта продукции в действующие страны-импортеры, в связи с высоким потребительским спросом на сельскохозяйственную продукцию в иностранных государствах, а также в связи с достаточно высоким уровнем конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции ООО «Соя АНК». При этом ООО «Соя АНК» имеет потенциальные возможности для расширения масштабов производственной деятельности, за счет внедрения мер, направленных на увеличение урожайности растениеводческой продукции, за счет применения современных эффективных удобрений, а также реализации иных мер.

Также важно отметить, что в современных условиях, ООО «Соя АНК» далеко не полностью реализовала имеющийся экспортный потенциал, что позволяет сформулировать вывод о наличии потенциальных возможностей расширения экспортного потенциала за счет совершенствования каналов сбыта, расширения рынков сбыта, а также повышения конкурентоспособности предприятия на международных рынках.

Расширение экспортного потенциала ООО «Соя АНК» позволит предприятию существенно повысить уровень собственной конкурентоспособности, а также улучшить положение на рынке производства и продаж сельскохозяйственной продукции как на территории Амурской области и Российской Федерации, так и за ее пределами. Реализация указанных возможностей позволит предприятию существенно улучшить финансовое положение, а также увеличить финансовых результаты деятельности предприятия.

### 3 РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ООО «СОЯ АНК»

#### 3.1 Современные тенденции, развивающие и сдерживающие экспортный потенциал ООО «Соя АНК»

В современных условиях, ООО «Соя АНК» является динамично развивающимся сельскохозяйственным предприятием, производящим конкурентоспособную продукцию, имеющую высокий потребительский спрос не только на отечественных, но и на зарубежных рынках.

Основной стратегической целью деятельности ООО «Соя АНК», является расширение рынков сбыта как на территории России, так и за рубежом. Важно отметить, что в современных условиях, представленная цель не достигнута в полном объеме. В планах предприятия – выход на новые рынки за пределами Амурской области, а также в государствах, являющихся действующими странами-импортерами сельскохозяйственной продукции ООО «Соя АНК».

На развитие экспортного потенциала влияют тенденции, способствующие развитию и сдерживающие его. Перечень подобных тенденций представлен в таблице 27.

Таблица 27 – Тенденции, развивающие и сдерживающие экспортный потенциал ООО «Соя АНК»

Тенденции, развивающие экспортный потенциал	Тенденции, сдерживающие экспортный потенциал
1	2
Наращивание производственного потенциала предприятием, что позволяет увеличивать объемы производства. Стабильный рост потребительского спроса в отношении сельскохозяйственной продукции на зарубежных рынках, что позволяет увеличивать объемы продаж. Совершенствование каналов поставки сельскохозяйственной продукции в государства, являющиеся действующими импортерами. Отсутствие высококонкурентоспособной сельскохозяйственной продукции на неосвоенных рынках как на территории стран, являющихся действующими, так и потенциальными импортерами (потребителями)	Развитие масштабов деятельности сельскохозяйственных предприятий Амурской области и других регионов России, производящих конкурентоспособную сельскохозяйственную продукцию, а также обладающих высоким экспортным потенциалом. Стабильно высокий уровень конкуренции в сфере сельского хозяйства Амурской области, которые способны обеспечить себе выход на зарубежные рынки, что создает преграды для развития экспортного потенциала ООО «Соя АНК». Увеличение пакетов санкций иностранных государств против России, включающие ограничения на поставку российского сель-

1	2
<p>продукции ООО «Соя АНК».</p> <p>Снижение объемов производства сельскохозяйственной продукции на иностранных рынках, ввиду отсутствия необходимого объема удобрений, которые ранее поставлялись из России, а в нынешних условиях, отдельными государствами принято решение о прекращении их поставок.</p> <p>Стабильный рост финансовых результатов деятельности ООО «Соя АНК», что позволяет осуществлять финансирование направлений деятельности предприятия, связанных с развитием экспортного потенциала.</p> <p>Улучшение качественного состояния земельных ресурсов ООО «Соя АНК», по большей части, за счет внедрения мероприятий по мелиорации земель.</p> <p>Систематическое совершенствование производственных мощностей предприятия, что позволяет увеличивать объемы производства и сокращать производственные расходы на единицу продукции.</p> <p>Высокий кадровый потенциал предприятия, определяющийся наличием высококвалифицированных, мотивированных и лояльных сотрудников ООО «Соя АНК», работа которых нацелена на достижение целей и задач деятельности предприятия.</p> <p>Наличие множества федеральных и региональных программ, направленных на развитие сельскохозяйственных товаропроизводителей, позволяющих наращивать объемы производства и формировать условия для развития экспортного потенциала предприятий сферы АПК.</p> <p>Позитивные тенденции во внешнеполитических и экономических отношениях между Россией с одной стороны и Китаем, странами ЕАЭС, Индией, Монголией и другими государствами, являющимися действующими и потенциальными импортерами продукции ООО «Соя АНК».</p>	<p>скохозяйственного сырья.</p> <p>Усиление ограничений транспортных сообщений, что существенно нарушает логистику поставок продукции в иностранные государства, а также ограничивает развитие экспортного потенциала ООО «Соя АНК» по отдельным направлениям.</p>

Таким образом, в современных условиях, на развитию экспортного потенциала сельскохозяйственных предприятий благоприятствует широкий перечень тенденций. При этом имеются тенденции, сдерживающие развитие экс-

портного потенциала, но их существенно меньше, по сравнению с благоприятными тенденциями.

В целях более детального исследования представленных выше тенденций, влияющих на экспортный потенциал сельскохозяйственных предприятий, в таблице 28 представлена их характеристика, а также проведена оценка степени их влияния по пятибалльной шкале:

- 1 – минимальное влияние тенденции на развитие экспортного потенциала;
- 2 – незначительное влияние тенденции на развитие экспортного потенциала;
- 3 – среднее влияние тенденции на развитие экспортного потенциала;
- 4 – существенное влияние тенденции на развитие экспортного потенциала;
- 5 – максимальное влияние тенденции на развитие экспортного потенциала.

Экспортом при проведении оценки выступил автор настоящей магистерской диссертации.

Таблица 28 – Характеристика и оценка тенденций, развивающих и сдерживающих экспортный потенциал ООО «Соя АНК»

Группы тенденций	Тенденции	Характеристика тенденций	Оценка степени влияния (балл)
1	2	3	4
Тенденции, развивающие экспортный потенциал	Наращивание производственного потенциала предприятием	За 2019 – 2021 гг. ООО «Соя АНК» достигло увеличения объемов производства на 597 470 тыс. руб. (30,64 %), за счет более полной загрузки производственных мощностей, корректировки производственных планов, а также совершенствования внутренних процессов.	4
	Стабильный рост потребительского спроса в отношении сель-	За последние три года (2019 – 2021 гг.), наблюдается увеличение потребительского спроса на продукцию ООО «Соя АНК» на зарубежных рынках, в частно-	5

1	2	3	4
	скохозяйственной продукции на зарубежных рынках	сти, в странах АТР, что привело к расширению рынков сбыта продукции предприятия, в частности, следует отметить выход на рынки Монголии, что позволило увеличить совокупный объем продаж продукции на экспорт на 3 120 тыс. руб. (41,83 %).	
	Совершенствование каналов поставки сельскохозяйственной продукции в иностранные государства	В современных условиях, для доставки продукции ООО «Соя АНК» используются автотранспорт и авиатранспорт. Развитию рассматриваемой тенденции благоприятствует строительство автодорожного моста, соединяющий Китай и Россию.	4
	Отсутствие высококонкурентоспособной сельскохозяйственной продукции на неосвоенных рынках	В современных условиях, российская сельскохозяйственная продукция характеризуется высоким уровнем конкурентоспособности, учитывая ее вкусовые и иные качественные характеристики, а также приемлемую ценовую политику, что способствует развитию экспортного потенциала ООО «Соя АНК».	5
	Снижение объемов производства сельскохозяйственной продукции на иностранных рынках	Причиной развития рассматриваемой тенденции, послужило отсутствие необходимого объема удобрений, которые ранее поставлялись из России, а в нынешних условиях, отдельными государствами принято решение о прекращении их поставок. Таким образом, в будущих периодах, объемы производства зерна и сои на иностранных рынках будут сокращены, что позволит ООО «Соя АНК» увеличить объемы поставок продукции, в результате растущего спроса на иностранных рынках.	4
	Стабильный рост финансовых результатов деятельности ООО «Соя АНК»	За 2019 – 2021 гг. чистая прибыль ООО «Соя АНК» увеличилась на 37 796 тыс. руб. (88,58 %), что позволяет осуществлять финансирование направлений деятельности предприятия, связанных с развитием экспортного потенциала.	4
	Улучшение качественного состояния земельных ресурсов ООО «Соя АНК»	Рассматриваемая тенденция в основном обусловлена внедрением мероприятий по мелиорации земель, принадлежащих ООО «Соя АНК», что позволяет увеличивать урожайность сельскохозяйственных культур, и, соответственно, валовые сборы, что в свою очередь, способствует развитию экспортного потенциала предприятия.	4

1	2	3	4
	Систематическое совершенствование производственных мощностей предприятия	В ООО «Соя АНК» систематические осуществляются осмотры сельскохозяйственной техники, плановые и внеплановые ремонты, а также замена отдельных запасных частей производственного оборудования, что позволяет увеличивать объемы производства и сокращать производственные расходы на единицу продукции.	3
	Высокий кадровый потенциал предприятия	Кадровый потенциал ООО «Соя АНК» характеризуется высоким уровнем квалификации, высокой степени мотивации и лояльности, что позволяет достигать производственные цели и задачи предприятия.	3
	Наличие множества федеральных и региональных программ, направленных на развитие сельскохозяйственных товаропроизводителей	На территории Амурской области реализуются различные государственные программы, позволяющие наращивать объемы производства сельскохозяйственных товаропроизводителей и формировать условия для развития экспортного потенциала предприятий сферы АПК. Также важно отметить, что перечень таких программ периодически расширяется, соответственно, увеличиваются объемы их совокупного финансирования.	5
	Позитивные тенденции во внешнеполитических и экономических отношениях между Россией с одной стороны и Китаем, странами ЕАЭС, Индией, Монголией и другими государствами	Рассматриваемая тенденция способствует развитию внешней торговли между указанными государствами, что позволяет сделать вывод о росте потенциала внешней торговли отечественных сельскохозяйственных предприятий.	5
Тенденции, сдерживающие экспортный потенциал	Развитие масштабов деятельности сельскохозяйственных предприятий Амурской области и других регионов России	В современных условиях, многие сельскохозяйственные предприятия Амурской области стремятся к расширению объемов экспорта сельскохозяйственной продукции, что усиливает конкуренцию в сфере АПК и отражается на сдерживании развития экспортного потенциала ООО «Соя АНК». Для снижения негативного влияния указанной тенденции, целесообразно внедрить в ООО «Соя АНК» мероприятия, направленные	4

1	2	3	4
	Стабильно высокий уровень конкуренции в сфере сельского хозяйства Амурской области, которые способны обеспечить себе выход на зарубежные рынки	Рассматриваемый фактор вытекает из предыдущего, создавая преграды для развития экспортного потенциала ООО «Соя АНК». В целях сокращения негативного влияния указанной тенденции, требуются меры, направленные на формирование дополнительных конкурентных преимуществ ООО «Соя АНК», позволяющих повысить уровень конкурентоспособности предприятия.	5
	Увеличение пакетов санкций иностранных государств против России	Среди действующих антироссийских санкций, негативно влияющих на развитие экспортного потенциала ООО «Соя АНК», следует отметить санкционные ограничения на поставку российского сельскохозяйственного сырья, что существенно ограничивает экспортный потенциал ООО «Соя АНК», а также сокращает возможности предприятия для расширения рынков сбыта продукции на иностранной территории и не позволяет должным образом развивать каналы сбыта. В целях снижения негативного влияния представленной тенденции, следует развивать внешнеэкономическую деятельность с дружественными по отношению к России странами.	5
	Усиление ограничений транспортных сообщений	В частности, следует отметить запрет на пересечение воздушного пространства отдельных иностранных государств, выдвинувших санкции против России, что существенно нарушает логистику поставок продукции в иностранные государства, а также ограничивает развитие экспортного потенциала ООО «Соя АНК» по отдельным направлениям. В целях снижения негативного влияния указанной тенденции, необходимы меры, направленные на совершенствование каналов поставки сельскохозяйственной продукции предприятия, в целях оптимизации транспортных расходов ООО «Соя АНК».	5

В отношении тенденций, сдерживающих развитие экспортного потенциала ООО «Соя АНК», целесообразно предложить меры, направленные на снижение их негативного, в частности, те, что представлены в таблице 28. При

этом необходимо использовать позитивные результаты влияния тенденций, благоприятствующих развитию экспортного потенциала ООО «Соя АНК», для достижения целей и задач стратегии внешнеэкономической деятельности предприятия.

### **3.2 Предложения, направленные на развитие экспортного потенциала ООО «Соя АНК»**

Современные условия деятельности сельскохозяйственных предприятий Амурской области характеризуются присутствием негативных факторов внешней среды, не позволяющих в полной мере развивать экспортный потенциал сельскохозяйственных товаропроизводителей. Сказанное определяет необходимость внедрения мер, позволяющих, с одной стороны, минимизировать негативное влияние факторов внешней среды, сдерживающих развитие экспортного потенциала, а с другой стороны, усилить влияние благоприятных факторов.

Учитывая представленные цели, в рамках диссертационного исследования, предлагается создание комплексной системы поддержки отечественных экспортеров сои Амурской области. В рамках программы, предлагается создание специализированного института - агентства по поддержке экспорта сои на территории Амурской области на базе Российского соевого Союза (РСС), созданного в 2004 г. в целях для представления и защиты прав, общих имущественных интересов организаций - членов Союза, координации их деятельности, разрешения возникающих между ними споров и конфликтов, а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ. Предложенное мероприятие направлено на развитие институциональной инфраструктуры поддержки экспорта сои на региональном уровне. Так, создание агентства по поддержке экспорта сои на территории Амурской области позволит усовершенствовать институциональную структуру региональной поддержки экспорта сои (рисунок б).

Предполагается, что агентство по поддержке экспорта сои Амурской области будет создано в форме автономной некоммерческой организации. Источники финансирования деятельности агентства должны быть комбинированными

ми, то есть сочетающимися в себе признаки бюджетного и собственного (доходы от оказания платных услуг) финансирования.

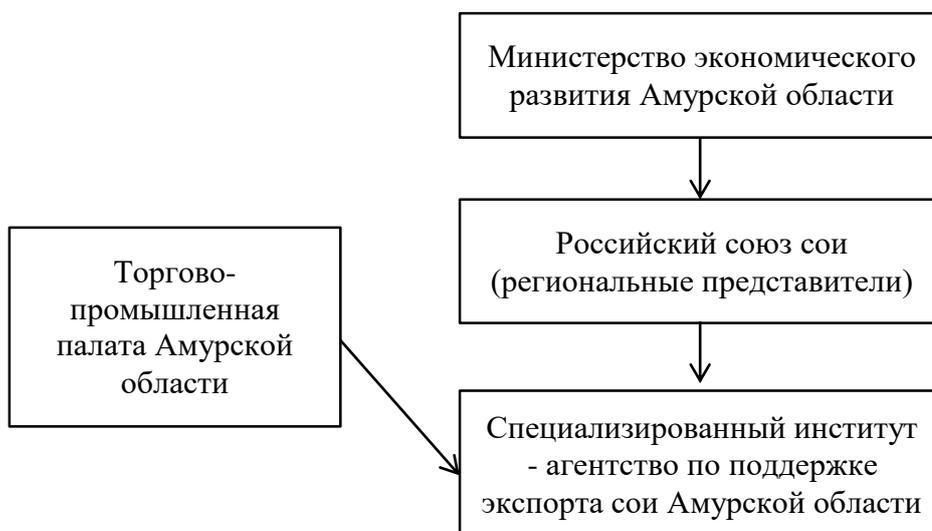


Рисунок 6 – Институциональная структура поддержки экспортеров сои на уровне Амурской области после внедрения предложенного мероприятия

Так, основным источником финансирования деятельности агентства станут бюджетные источники, в рамках субсидий из регионального бюджета. В качестве собственных источников финансирования деятельности учреждения, могут быть рассмотрены доходы от оказания платных услуг, в частности: членские взносы экспортеров сои, услуги по проведению выставок, организации обучающих тренингов, правовая поддержка экспортеров сои в рамках заключения и исполнения внешнеторговых договоров, консультирование экспортеров сои по возникающим у них вопросам и другие.

Представленная система финансирования деятельности агентства по поддержке экспортеров сои Амурской области позволит обеспечить стабильность поступления доходов, за счет чего, будет достигнута цель стабильности деятельности, оперативности принимаемых решений, а также эффективности использования бюджетных средств.

Таким образом, создание агентства по поддержке экспортеров сои Амурской области, позволит сформировать эффективную институциональную систему поддержки отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей,

осуществляющих экспортную деятельность.

Предлагаемая организационная структура агентства по поддержке экспортеров сои Амурской области, представлена на рисунке 7.

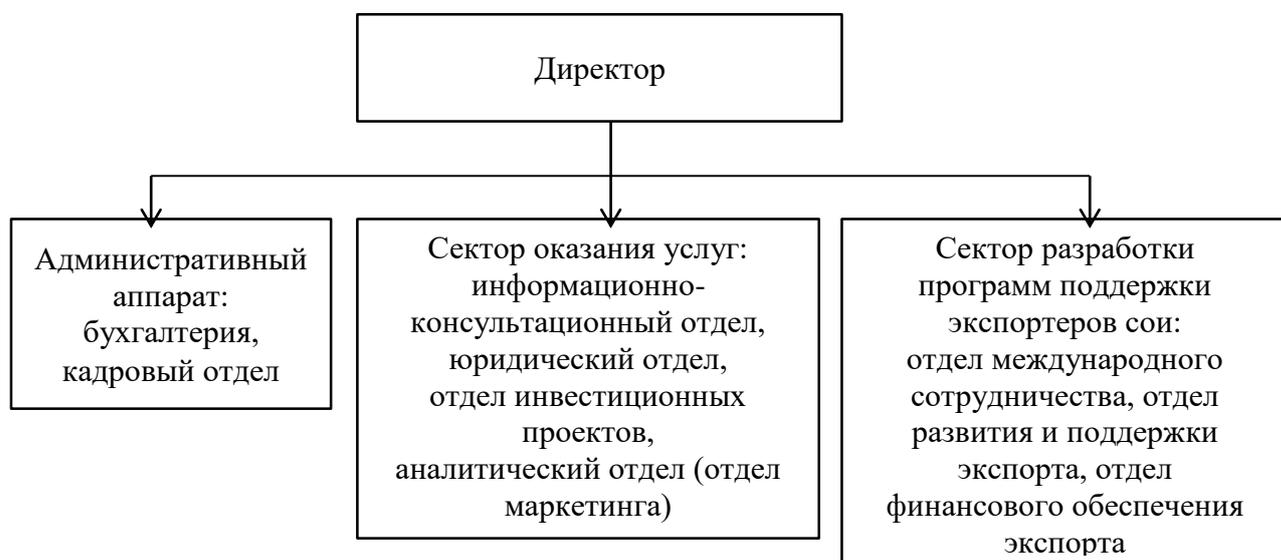


Рисунок 7 - Предлагаемая организационная структура агентства по поддержке экспортеров сои Амурской области

Следует отметить, что предложенная организационная структура агентства по поддержке экспортеров сои Амурской области должна отвечать принципам гибкости, то есть должна подстраиваться под изменяющиеся потребности экспортеров сои Амурской области, в частности, предполагается возможность изменения организационной структуры (расширения или сокращения отделов и должностей при изменении потребностей экспортеров сои).

При этом в рамках мероприятия, необходимо создать нормативно-правовую базу, а также систему локальных правовых документов, которые станут основой для деятельности агентства по поддержке экспортеров сои Амурской области.

Помимо создания агентства по поддержке экспортеров сои Амурской области, в рамках диссертационного исследования предлагается снижение мер таможенно-тарифного регулирования экспорта сои, в частности, временной отмены вывозных таможенных пошлин в отношении сои на территории Амурской области, в целях снижения нагрузки на сельскохозяйственные предприя-

тия, в рамках уплаты таможенных платежей. Следует отметить, что согласно решению Совета Евразийской экономической комиссии от 14.09.2021 г. № 80 «Единая Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и Единый таможенный тариф Евразийского экономического союза», в современных условиях, ставка вывозной таможенной пошлины в отношении соевых бобов, составляет 20 % от таможенной стоимости экспортируемой продукции, но не менее 100 долларов США за 1000 кг. В рамках мероприятия, предлагается временная отмена вывозной таможенной пошлины.

Также, в рамках мероприятия, направленного на оптимизацию мер таможенно-тарифного регулирования в рамках экспорта сои, предлагается упрощение таможенной процедуры экспорта сои, в частности:

- сокращение объема пакета документов, представляемых экспортерами в таможенный орган;

- расширение сферы применения системы электронного декларирования в таможенных пунктах пропуска Амурской области, за счет информирования экспортеров о наличии подобной возможности (в современных условиях существует возможность представления таможенной декларации и иных сопроводительных документов в электронном виде, посредством загрузки документов в автоматизированную информационную систему);

- расширение сферы применения предварительного декларирования таможенной процедуры в отношении сои, за счет информирования экспортеров о наличии подобной возможности (в современных условиях, у экспортеров существует возможность представить таможенную декларацию и иные сопроводительные к экспортируемым товарам документы заранее).

Предложенные меры позволят оптимизировать систему таможенно-тарифного регулирования экспорта сои на территории Амурской области, что приведет к развитию и реализации экспортного потенциала сельскохозяйственных предприятий, что является положительным результатом для предприятий АПК. Положительным результатом реализации предложенного мероприятия

для государства, является увеличение налоговых и доходов от уплаты налогов и иных платежей сельскохозяйственными предприятиями за счет прироста объемов реализации сельхозпродукции на экспорт.

Важно отметить, что предложенные меры, могут быть внедрены и на других региональных рынках, а также в отношении других видов сельскохозяйственной продукции, что позволит более комплексно воздействовать на развитие экспортного потенциала отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей, а также позволит достичь более высоких темпов роста и развития сферы сельского хозяйства.

Предложенные меры относятся к региональному уровню. Также в рамках магистерской диссертации, необходимо предложить меры на микроуровне, то есть на уровне деятельности ООО «Соя АНК». В частности, в целях развития экспортного потенциала ООО «Соя АНК», предлагается расширение экспорта сельскохозяйственной продукции исследуемого предприятия на территорию Китая. Важно отметить, что Китай является одним из основных импортеров сельскохозяйственной продукции ООО «Соя АНК», при этом доля экспорта продукции предприятия в Китай за 2019 – 2021 гг. имеет тенденцию к сокращению, в частности, с 77,52 % в 2019 г. до 38,20 % в 2021 г., в результате расширения внешнеторговых отношений ООО «Соя АНК» с другими иностранными государствами. Также наблюдается сокращение объемов поставок продукции предприятия в Китай в стоимостном выражении (с 5 782,25 тыс. руб. в 2019 г. до 4 041,64 тыс. руб. в 2021 г.), в результате негативного влияния пандемии коронавирусной инфекции в анализируемом периоде, и, как следствие, ограничение транспортного сообщения между государствами. В современных условиях, ограничительные меры в России, в рамках пандемии, сняты, при этом на территории Китая, напротив, отмечена очередная вспышка заболеваемости, которая, в текущее время имеет тенденцию к спаду. Представленные факторы сокращают негативное влияние ограничительных условий пандемии коронавирусной инфекции и позволяют определить возможности развития экспортного потенциала ООО «Соя АНК» в рамках внешнеторговых отношений с Китаем.

Также необходимо отметить, что в современных условиях, поставки сельскохозяйственной продукции ООО «Соя АНК» в Китай организуются через Еврейскую автономную область (ЕАО) железнодорожным транспортом, что является возможным благодаря наличию железнодорожного таможенного пункта пропуска в ЕАО («Амурзетский» таможенный пост), соединяющего Россию и Китай. При этом подобные каналы сбыта продукции ООО «Соя АНК» характеризуются наличием транспортных расходов на доставку экспортируемых товаров автомобильным транспортом по направлению г. Благовещенск – с. Амурзет (Октябрьский район Еврейской автономной области), что увеличивает транспортные расходы и приводит к сокращению потенциальных финансовых результатов, а также к нарушению логистических связей. Так, до 2020 г., в частности, до транспортных ограничений, связанных с пандемией коронавирусной инфекции, доставка сельскохозяйственной продукции ООО «Соя АНК» в Китай осуществлялась через таможенный пост «Благовещенский» (г. Благовещенск Амурская область), посредством использования водного транспорта. После введения эпидемиологических ограничений, представленная логистическая цепочка была нарушена.

В современных условиях, существует возможность оптимизации логистики доставки сельскохозяйственной продукции ООО «Соя АНК» по автомобильному мосту через г. Благовещенск (Амурская область, Россия) и г. Хейхэ (Китай), благодаря окончанию строительства автомобильного моста в апреле 2022 г. Подобное совершенствование каналов сбыта продукции ООО «Соя АНК» позволит оптимизировать логистические связи и каналы сбыта продукции предприятия, что позволит сократить транспортные расходы, как результат – увеличение потенциальных финансовых результатов, а также сделать совокупность экспортных процедур ООО «Соя АНК» более гибкими, формируя возможность своевременно корректировать планы экспорта продукции.

Помимо представленных сведений, следует отметить, что предложенное мероприятие характеризуется особой актуальностью в рамках развития внешнеторговых отношений между Россией и странами Азиатско-Тихоокеанского

региона (АТР), в частности с Китаем.

Представленная совокупность мер развития экспортного потенциала сельскохозяйственных предприятий Амурской области характеризуется комплексностью, актуальностью в современных условиях, а также эффективностью, как для сельскохозяйственных товаропроизводителей, в частности, ООО «Соя АНК», так и для региона (Амурской области).

### **3.3 Ожидаемые экономические результаты реализации экспортного потенциала ООО «Соя АНК»**

В рамках предложенного мероприятия, направленного на развитие экспортного потенциала ООО «Соя АНК», в рамках расширения экспортных поставок продукции в Китай, следует отметить, что в современных условиях, предприятия-импортеры, осуществляющие деятельность на территории Китая, приобретают продукцию ООО «Соя АНК», как в целях внутреннего потребления на территории Китая, так и в целях реэкспорта. Реэкспорт осуществляется в страны Востока: Иран, Ливия и другие, а также в страны Африки, что определяет потенциал расширения экспорта ООО «Соя АНК». Также следует отметить, что до введенных экономических санкций против России в 2022 г., в частности, ограничений на поставку отдельных групп сельскохозяйственной продукции в отдельные иностранные государства (в частности, страны ЕС), одними из основных поставщиков сои в страны Африки, были страны Европы. В свою очередь, европейские страны, закупали сою у России, что позволяло обеспечить предложение на внутреннем рынке, а также организовать реэкспорт сои в страны Африки и другие государства. В современных же условиях, европейские государства не в состоянии обеспечить былые объемы реэкспорта сои, что также определяет возможности расширения экспортного потенциала ООО «Соя АНК», посредством обеспечения потребности стран Африки в сое, за счет увеличения поставок рассматриваемой сельскохозяйственной продукции в Китай. Таким образом, в рамках предложенного мероприятия, предполагается увеличение экспортных поставок сои ООО «Соя АНК» в Китай, в целях обеспечения предложения на внутренних рынках Китая, а также в целях дальнейшего реэкс-

порта сои в выше указанные страны.

Согласно данным СМИ, потенциальный объем поставок сои в развивающиеся страны Востока и Африки, по предварительным оценкам, составляет 22 млн. тонн.<sup>42</sup> Несомненно, ООО «Соя АНК» не может обеспечить подобный объем поставок сои, при этом представленные сведения позволяют судить о наличии достаточно широких возможностей для развития объема экспорта сои в Китай.

В целях увеличения объема экспортных поставок сои, силами ООО «Соя АНК», целесообразно предложить меры, направленные на увеличение объемов производства, то есть валовых сборов сои на предприятии.

В рамках предложенного мероприятия, предлагается изменить каналы сбыта сои, произведенной силами ООО «Соя АНК». Так, в современных условиях, предлагается осуществить доставку сои в Китай по автомобильному мосту, связывающему г. Благовещенск и г. Хейхэ (Китай), что позволит сократить транспортные расходы на доставку единицу продукции. Также в рамках региональных мер поддержки экспортеров сои Амурской области, предложено временно отметить вывозные таможенные пошлины на сою, которые в современных условиях, составляют 20 % от таможенной стоимости экспортируемой продукции.

В целях обобщения информации о предложенных мероприятиях, направленных на развитие экспортного потенциала ООО «Соя АНК», в таблице 29 представлена характеристика и ожидаемые результаты предложенного комплекса мероприятий.

Представленные в таблице 29 сведения позволяют сделать вывод о положительном влиянии предложенных мероприятий не только на экспортный потенциал и финансовые показатели ООО «Соя АНК», но и на сферу сельского хозяйства Амурской области, в части расширения возможностей экспортеров сои региона.

---

<sup>42</sup> Экспорт соевых бобов может стать рекордным [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://aemcx.ru/2020/08/12/экспорт-соевых-бобов-может-ста/>. (дата обращения: 02.05.2022).

Таблица 29 - Характеристика и ожидаемые результаты предложенного комплекса мероприятий, направленного на развитие экспортного потенциала ООО «Соя АНК»

Мероприятие	Характеристика	Решаемая проблема	Ожидаемые результаты
1	2	3	4
Создание специализированного института - агентства по поддержке экспорта сои на территории Амурской области на базе Российского соевого Союза (РСС),	Предлагается создание автономной некоммерческой организации, целью деятельности которой станет развитие институциональной инфраструктуры поддержки экспорта сои на региональном уровне. Основным источником финансирования деятельности агентства станут бюджетные источники, в рамках субсидий из регионального бюджета. Собственными источниками финансирования деятельности учреждения, станут доходы от оказания платных услуг.	Отсутствие государственного учреждения, оказывающего поддержку экспортерам сои в Амурской области	Создание эффективной институциональной системы поддержки отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей, осуществляющих экспортную деятельность.
Снижение мер таможенно-тарифного регулирования экспорта сои	Временная отмена вывозных таможенных пошлин в отношении сои на территории Амурской области, в целях снижения нагрузки на сельскохозяйственные предприятия, в рамках уплаты таможенных платежей.	Высокие таможенные пошлины на экспорт сои	Снижение финансовой нагрузки на сельскохозяйственных товаропроизводителей Амурской области. Увеличение налоговых и доходов от уплаты налогов и иных платежей сельскохозяйственными предприятиями за счет прироста объемов реализации сельхозпродукции на экспорт.
Упрощение таможенной процедуры экспорта сои	Сокращение объема пакета документов, представляемых экспортерами в таможенный орган. Расширение сферы применения системы электронного декларирования в таможенных пунктах пропуска Амурской области, за счет информирования экспортеров о наличии подобной возможности. Расширение сферы применения	Длительность процедур таможенного оформления	Упрощение и снижение длительности реализации таможенных процедур экспорта сои в таможенных пунктах пропуска Амурской области. Оптимизация системы таможенно-тарифного регулиро-

1	2	3	4
	предварительного декларирования таможенной процедуры в отношении сои, за счет информирования экспортеров о наличии подобной возможности.		вания экспорта сои на территории Амурской области.
Расширение экспорта сельскохозяйственной продукции исследуемого предприятия на территорию Китая	Предлагается организовать поставки сои в Китай в объемах, способных обеспечить Африку рассматриваемой группой сельскохозяйственной продукции. В современных условиях, Африка испытывает угрозы продовольственной безопасности, в результате сокращения объемов поставок сои из стран ЕС.	Высокий уровень конкуренции в сфере сельского хозяйства на территории Амурской области	Увеличение объемов экспорта ООО «Соя АНК». Развитие экспортного потенциала предприятия. Увеличение доли рынка. Развитие рынков сбыта. Увеличение доходов и прибыли.
Оптимизации логистики доставки сельскохозяйственной продукции	Организация доставки сои в Китай по автомобильному мосту через г. Благовещенск (Амурская область, Россия) и г. Хейхэ (Китай), что стало возможным в результате окончания строительства автомобильного моста в апреле 2022 г.	Высокие расходы на доставку сои в Китай. Длительность процессов доставки.	Сокращение транспортных расходов. Увеличение потенциальных финансовых результатов предприятия. Формирование более гибкой системы экспортных процессов в ООО «Соя АНК». Формирование возможности своевременно корректировать планы экспорта продукции.

Таким образом, предложенные мероприятия положительным образом отразятся на финансовых показателях ООО «Соя АНК», за счет увеличения выручки от продаж и прибыли, а также за счет расширения рынков сбыта и совершенствования каналов сбыта сои. Также предложенные меры положительным образом отразятся на институциональной системе поддержки отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей, за счет достижения ее эффективности и оптимизации. Помимо этого, ожидается совершенствование мер таможенно-тарифного регулирования экспорта сои. Немаловажное значение

предложенные мероприятия имеют для регионального бюджета, в связи с ожидаемым ростом налоговых поступлений в результате увеличения объемов экспорта сои региональными сельскохозяйственными товаропроизводителями.

Ожидаемые результаты от сокращения транспортных расходов и либерализации мер тарифно-таможенного регулирования экспортного рынка сои, представлены в таблице 30.

Таблица 30 - Ожидаемые результаты от сокращения транспортных расходов и сокращения мер тарифно-таможенного регулирования экспортного рынка сои

Показатель	Значение показателя в 2021 г.	После применения мероприятий	Изменения	
			абсолютный прирост	темпы прироста, про цент
Транспортные расходы на доставку сои, тыс. руб.	1663,56	2802,2	1138,64	68,45
в том числе:				
- расходы на топливо (в расчете 15 л. на 100 км., 53 руб. за литр)	1 087,56	1074,20	-13,36	-1,23
- расходы на оплату труда водителям, в том числе, страховые взносы (в рамках экспорта продукции)	192	576	384	в 3 раза
- расходы на оплату труда рабочим, осуществляющим погрузочно-разгрузочные работы	384	1152	768	в 3 раза
Вывозная таможенная пошлина, тыс. руб.	1188,34	-	-1188,34	-100,00

Расчет расходов на топливо в разрезе одной доставки сои из г. Благовещенск на территорию Приморского края, при расходе 15 л. на 100 км., стоимости дизельного топлива 53 руб. за литр и протяженности пути в 1500 км, учитывая сам путь между городами, а также проезд до таможенного пункта пропуска в Приморский край:  $(1500 \text{ км} \times 15 \text{ л/км}) : 100 \text{ км} \times 53 \text{ руб./литр} \times 2 = 6\,042 \text{ руб.}$  (одна поездка). Количество поездок в месяц – 15. Таким образом, совокупные расходы на топливо в месяц:  $6\,042 \text{ руб.} \times 15 = 90\,630 \text{ руб.}$ , за год:  $90\,630 \text{ руб.} \times 12 = 1\,087,56 \text{ тыс. руб.}$

Расчет расходов на топливо в разрезе одной доставки сои из г. Благовещенск в г. Хэйхэ (Китай), при аналогичных исходных условиях, кроме протяженности пути, которая составляет 20 км:  $(20 \text{ км} \times 15 \text{ л/км}) : 100 \text{ км} \times 53 \text{ руб./литр} \times 2 = 318 \text{ руб.}$  (одна поездка). Для доставки 405 406 ц. (1 910 ц. - объем экспорта сои в 2021 г. и 403 496 ц. сои планируется произвести дополнительно). Всего за год необходимо осуществить 3378 поездок (при грузоподъемности транспорта в 40 тонн), расходы на топливо составят:  $318 \text{ руб.} \times 3378 = 1074,20 \text{ тыс. руб.}$  (в среднем по 3 поездки за день).

В рамках мероприятия, необходимо увеличить штат персонала, занятого экспортными процедурами, в частности, потребуется дополнительно 2 водителя и 4 грузчика, которые будут работать посменно. Следует отметить, что для реализации мероприятия, потребуется три большегрузных транспортных средства, грузоподъемностью 40 тонн. ООО «Соя АНК» обладает необходимыми транспортными средствами, которые в современных условиях не загружены полностью в рабочем процессе. В связи с чем, приобретение дополнительных транспортных средств не требуется.

Также следует отметить, что предложенные меры по временной отмене мер таможенно-тарифного регулирования экспорта сои, позволят сократить расходы предприятия на 1 188,34 тыс. руб., в рамках экономии на таможенных пошлинах. При этом не смотря на изменение величин выше представленных расходов, не планируется менять ценовую политику в рамках экспортных операций.

В таблице 31 представлены совокупные ожидаемые результаты реализации предложенных мероприятий.

Представленные в таблице 31 сведения позволяют судить об эффективности предложенного комплекса мероприятий, в частности, ожидается снижение совокупных коммерческих расходов на реализацию сои на 49,7 тыс. руб. (или на 1,74 %), за счет снижения величины уплачиваемых вывозных таможенных пошлин (на 1 188,34 тыс. руб.). При этом ожидается увеличение транспортных расходов на 1 138,64 тыс. руб. или на 68,45 %, за счет увеличения количества

поездок. Представленные изменения приведут к росту прибыли от реализации сои на 126 241 тыс. руб. (или на 22,21 %), за счет чего, ожидается рост рентабельности продаж на 0,04 процентных пунктов.

Таблица 31 – Ожидаемые результаты реализации предложенного комплекса мер по развитию экспортного потенциала ООО «Соя АНК»

Показатель	Значение показателя в 2021 г.	После применения биопрепарата	Изменения	
			абсолютный прирост	темпы прироста, про цент
Валовые сборы сои, ц.	619 104	619 104	-	-
Уровень товарности	81,91	100	18,09	x
Объем реализации сои, ц.	507 082	619 104	112 022	22,09
Себестоимость реализованной сои, тыс. руб.	1 005 806	1 228 004	222 198	22,09
Выручка от продажи сои, тыс. руб.	1 577 025	1 925 413	348 388	22,09
Валовая прибыль, тыс. руб.	571 219	697 410	126 191	22,09
Рентабельность продаж (по валовой прибыли), процент	36,22	36,22	-	x
Коммерческие расходы (в рамках экспорта сои), всего	2851,9	2802,2	-49,7	-1,74
их них:				
- транспортные расходы	1663,56	2802,2	1138,64	68,45
- вывозная таможенная пошлина	1188,34	-	-1188,34	-100,00
Прибыль от реализации сои, тыс. руб.	568 367	694 608	126 241	22,21
Рентабельность продаж (по прибыли от продаж), процент	36,04	36,08	0,04	x

Таким образом, предложенная система мер развития экспортного потенциала ООО «Соя АНК» позволит не только увеличить масштабы экспортных операций предприятия, но и нарастить производственный потенциал, а также повысить конкурентоспособность как самого предприятия, так и сельскохозяй-

ственной продукции хозяйствующего субъекта.

Помимо представленных преимуществ предложенной системы мероприятий, важно отметить значение создания агентства по поддержке экспортеров сои Амурской области, деятельность которого позволит оказать информационную и правовую поддержку региональных экспортеров сои, что позволит усовершенствовать государственную систему мер поддержки и институциональная структура поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей региона. Подобные региональные агентства могут быть созданы на территории каждого субъекта Амурской области, обладающего экспортным потенциалом в отношении сельскохозяйственной продукции. Таким образом, предложенный комплекс мероприятий характеризуется управленческой эффективностью, которая выразится в создании регионально системы управления экспортом сои.

В качестве экономического эффекта для государства от создания агентства, следует отметить увеличение налоговых доходов от уплаты налога на добавленную стоимость и налога на прибыль экспортерами сои, в результате увеличения объемов реализации сельхозпродукции на экспорт.

Также ожидается социальный эффект, который будет получен за счет увеличения уровня доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей (в том числе специалистов и рабочих предприятий), а также повышения уровня жизни указанных категорий работников.

Таким образом, предложенный комплекс мероприятий призван комплексным образом усовершенствовать и оптимизировать систему экспорта сои в Амурской области, а также расширить экспортный потенциал и увеличить финансовые результаты ООО «Соя АНК».

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Сельское хозяйство является одной из основных сфер экономики в Амурской области, развитию которой благоприятствуют внушительные земельные площади, квалифицированный сельскохозяйственный персонал, а также многолетний опыт в сфере растениеводства и животноводства. Важно отметить, что среди сельскохозяйственных культур, выращиваемых на территории Амурской области, соя занимает особое место. Так, производимая на территории Амурской области соя, реализуется как на внутреннем рынке, так и за пределами региона и государства. При этом сельскохозяйственные предприятия Амурской области обладают существенным нереализованным экспортным потенциалом, развитию которого благоприятствуют группы факторов и условий, среди которых, следует выделить: высокая конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции, производимой предприятиями Амурской области, а также наличие стабильного и высокого потребительского спроса в отношении сельхозпродукции на иностранных рынках.

В целях определения экспортного потенциала сельскохозяйственных предприятий Амурской области, в рамках магистерской диссертации, проведен анализ показателей, характеризующих объемы производства сельхозпродукции. Результаты анализа позволили определить, что за 2019 – 2021 гг. прирост объема произведенной сельскохозяйственной продукции на территории региона, составил 636,8 млн. руб. (1,34 %) и достиг 48 273,4 млн. руб. в 2021 г. При этом тенденции к росту объемов производства наблюдаются в отрасли растениеводства (прирост объема производства составил 1 398,4 млн. руб. или 4,25 %), при сокращении объемов производства в отрасли животноводства (на 761,5 млн. руб. или 5,18 %). Представленная динамика обусловлена улучшением сельскохозяйственных угодий, в основном за счет оптимизации системы мелиоративных мероприятий в сфере растениеводства. При этом в животноводстве наблюдаются некоторые проблемы с кормовой базой, что и стало причиной выше указанной тенденции.

В качестве негативной тенденции, выявленной в ходе анализа, является снижение экспорта сельскохозяйственной продукции предприятиями Амурской области за 2019 – 2021 гг., как следствие влияния негативной эпидемиологической ситуации, что позволило судить о сокращении экспортного потенциала сельскохозяйственных предприятий региона. Также важно отметить, что особое место в товарной структуре экспорта продукции Амурской области, занимает соя, удельный вес которой в структуре экспорта сельскохозяйственной продукции составляет 87,38 % в 2021 г., что определяется повышенным потребительским спросом в отношении указанной группы продукции на зарубежных рынках. Основной страной-импортером сельскохозяйственной продукции Амурской области, является Китай, на долю страны приходится 95,03 % экспорта сельхозпродукции. В основном, в Китай поставляются зерно и соя.

Помимо представленных результатов исследования, в рамках магистерской диссертации, проведен анализ деятельности ООО «Соя АНК», который позволил выявить развитие имущественного, кадрового, производственного и финансового потенциалов предприятия. Также отмечено, что ООО «Соя АНК» осуществляет экспортную деятельность, ассортимент продукции ООО «Соя АНК», направляемый на экспорт, представлен следующими группами товаров: соевое масло, соевый шрот, а также соевые бобы. При этом наибольшая доля в структуре экспорта продукции ООО «Соя АНК» в анализируемом периоде принадлежит зерну соевых бобов.

Импортерами продукции ООО «Соя АНК», являются: Китай, Южная Корея, Северная Корея, Вьетнам, Монголия, Япония. Наибольшая доля экспорта продукции ООО «Соя АНК» в 2021 г. направляется в Южную Корею, доля экспорта продукции составляет 50,20 % в 2021 г. При этом наибольшая доля экспорта продукции ООО «Соя АНК» в 2019 г. принадлежит Китаю (77,52 %), что позволяют судить о существенном изменении географической структуры экспорта продукции исследуемого предприятия.

Также в ходе исследования определено, что наибольшая доля в структуре объемов продаж продукции в ООО «Соя АНК» в 2019 – 2021 гг., принадлежит

продажам продукции на внутреннем рынке (99,58 % в 2021 г.). В качестве положительных результатов реализации внешнеэкономической деятельности предприятия, следует отметить небольшой рост удельного веса экспорта продукции на 0,03 процентных пункта: с 0,38 % в 2019 г. до 0,42 % в 2021 г. Сказанное позволяет сделать вывод о небольшом расширении масштабов внешнеэкономической деятельности ООО «Соя АНК», в частности, в увеличении объемов экспортных операций.

Анализ экспортного потенциала ООО «Соя АНК» был проведен с использованием авторской методики В.О. Мосейко, Ю.М. Азминой. По результатам исследования сделан вывод о расширении экспортного потенциала ООО «Соя АНК». Так, в анализируемом периоде наблюдается увеличение эффективности производства экспортной продукции предприятия, что достигается за счет превышения темпа роста стоимости экспортной продукции над себестоимостью ее продаж. Динамика представленного показателя позволяет сделать вывод о повышении эффективности производственной деятельности предприятия, в части производства продукции, предназначенной на экспорт. Также определено, что ООО «Соя АНК» не является экспортоориентированным предприятием, при этом в современных условиях, ООО «Соя АНК» медленными темпами расширяет долю экспорта в структуре торговой деятельности предприятия, что положительным образом сказывается на развитии экспортного потенциала исследуемого хозяйствующего субъекта.

Таким образом, в современных условиях, ООО «Соя АНК» далеко не полностью реализовала имеющийся экспортный потенциал, что позволяет сформулировать вывод о наличии потенциальных возможностей расширения экспортного потенциала за счет совершенствования каналов сбыта, расширения рынков сбыта, а также повышения конкурентоспособности предприятия на международных рынках.

В ходе исследования определено, что современные условия деятельности ООО «Соя АНК» характеризуются присутствием негативных факторов внешней среды, не позволяющих в полной мере развивать экспортный потенциал

предприятия. Сказанное определило необходимость внедрения мер, позволяющих, с одной стороны, минимизировать негативное влияние факторов внешней среды, сдерживающих развитие экспортного потенциала ООО «Соя АНК», а с другой стороны, усилить влияние благоприятных факторов. Учитывая сказанное, в рамках диссертационного исследования, предложено формирование комплексной системы поддержки отечественных экспортеров сои Амурской области. В частности, предполагается создание специализированного института - агентства по поддержке экспорта сои на территории Амурской области на базе Российского соевого Союза (РСС). Предложенное мероприятие направлено на развитие институциональной инфраструктуры поддержки экспорта сои на региональном уровне. Источником финансирования деятельности агентства станут бюджетные источники, в рамках субсидий из регионального бюджета, а также собственные источники финансирования деятельности учреждения, в частности, доходы от оказания платных услуг, что позволит обеспечить стабильность поступления доходов, за счет чего, будет достигнута цель стабильности деятельности, оперативности принимаемых решений, а также эффективности использования бюджетных средств. В рамках деятельности агентства необходимо создать нормативно-правовую базу, а также систему локальных правовых документов, которые станут основой для деятельности агентства по поддержке экспортеров сои Амурской области.

Также в рамках диссертационного исследования предложено снижение мер таможенно-тарифного регулирования экспорта сои, в частности, временной отмены вывозных таможенных пошлин в отношении сои на территории Амурской области, в целях снижения нагрузки на сельскохозяйственные предприятия, в рамках уплаты таможенных платежей, что позволит оптимизировать систему таможенно-тарифного регулирования экспорта сои на территории Амурской области и приведет к развитию и реализации экспортного потенциала сельскохозяйственных предприятий, что является положительным результатом для предприятий АПК.

Также в рамках магистерской диссертации, предложены меры на микро-

уровне, то есть на уровне деятельности ООО «Соя АНК». В частности, предложено расширение экспорта сельскохозяйственной продукции исследуемого предприятия на территорию Китая. Подобная возможность обусловлена наличием нереализованного производственного потенциала в ООО «Соя АНК» в части увеличения объемов производства сои, а также наличие свободных рынков сбыта на территории Африки и стран Востока, в которые соя может доставляться через Китай. Также важно отметить, что в современных условиях, существует возможность оптимизации логистики доставки сельскохозяйственной продукции ООО «Соя АНК» по автомобильному мосту через г. Благовещенск (Амурская область, Россия) и г. Хейхэ (Китай), благодаря окончанию строительства автомобильного моста в апреле 2022 г. Также предложенные меры характеризуется особой актуальностью в рамках развития внешнеторговых отношений между Россией и странами Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР), в частности с Китаем.

В совокупности, реализация предложенных мероприятий позволит увеличить объемы продаж в ООО «Соя АНК» на 348 388 тыс. руб. (22,09 %), за счет повышения уровня товарности продукции предприятия, в результате развития экспортного потенциала. Ожидается, что представленная динамика приведет к росту валовой прибыли (на 126 191 тыс. руб. или 22,09 %) и прибыли от продаж (на 126 241 тыс. руб. или 22,21 %). Представленные сведения позволяют судить об экономической эффективности предложенного комплекса мероприятий, который также характеризуется управленческой и социальной эффективностью.

Предложенные мероприятия направлены не только на развитие экспортного потенциала ООО «Соя АНК», но и на комплексное совершенствование системы меры государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей Амурской области.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Абрамчук, Н. Оценка экспортного потенциала / Н. Абрамчук // Инновации. - 2020. - № 2. - С. 54 - 58.
- 2 Амурская область в цифрах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://amurstat.gks.ru/ofstatistics> (дата обращения: 28.02.2022).
- 3 Антонова, Н.Б. Экономика предприятия : учебное пособие / Н.Б. Антонова, Л.Н. Нехорошева, М.А. Зайцева. – М. : Высшая школа, 2020. – 384 с.
- 4 Арзуманова, Т.И. Экономика организации : учебник / Т.И. Арзуманова, М.Ш. Мачабели. – М. : Дашков и К, 2019. – 240 с.
- 5 Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента / И.Т. Балабанов. - М.: Финансы и статистика, 2021. – 521 с.
- 6 Буглай, В.Б. Международные экономические отношения: учеб. пособие / В.Б. Буглай, Н.Н. Литвинцев. – М.: Финансы, 2019. – 160 с.
- 7 Буянова, М.Э. Оценка региональных рисков Южного федерального округа / М.Э. Буянова // Регионология. – 2021. – № 3. – С. 20 – 32.
- 8 Войцеховская, И.А. Потенциал предприятия как основа его конкурентоспособности / И.А. Войцеховская // Проблемы современной экономики. - 2020. - № 2. - С. 16 - 21.
- 9 Воронов, Д.Е. Формы реализации товаров, работ и услуг/ Д.Е. Воронов // Деловой мир. – 2020. - № 4. – С. 32 – 39.
- 10 Губин, А.М. Совершенствование внешнеторговой деятельности предприятий машиностроения в условиях либерализации ВЭД / А.М. Губин // Вопросы экономики. - 2020. - № 4. - С. 193 - 198.
- 11 Гурышев, А.П. Оценка эффективности деятельности предприятий через использование финансовых и нефинансовых показателей / А.П. Гурышев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2021. – № 5. – С. 54.
- 12 Давыденко, Л.Н. Экономическая теория : учебник / Л.Н. Давыденко, А.И. Базылева, А.А. Дичковский. – М. : Высшая школа, 2020. – 366 с.
- 13 Ефимова, О.В. Анализ финансовой отчетности : учебное пособие / О.

В. Ефимовой, М. В. Мельник. – М. : ОМЕГА- Л, 2019. – 408 с.

14 Иншакова, Е.И. Устойчивое развитие макрорегиона: Методологические и теоретические аспекты исследования / Е.И. Иншакова, А.В. Самохин // Экономика. – 2019. – № 1 (12). – С. 80 – 85.

15 Калинина, А.Э. Интегральная многофакторная оценка эффективности управления регионом в условиях одернизационных преобразований российской экономики / А.Э. Калинина // Экономика. – 2021. – № 1 (20). – С. 76 – 84.

16 Карачев, И.А. Определение категории «экспортный потенциал предприятия» в контексте формирования региональной модели ВЭД / И.А. Карачев // Российский внешнеэкономический вестник. - 2020. - № 4. - С. 24 - 37.

17 Ковалева, А.М. Финансы предприятий : учебное пособие / А.М. Ковалева. – М. : Финансы и статистика, 2019. – 360 с.

18 Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях [Электронный ресурс]: федеральный закон от 30.12.2001 г. № 195-ФЗ. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».

19 Кузин, С.И. Экономика внешнеэкономических связей / И.С. Кузин. - М.: ИНФРА-М, 2019. – 229 с.

20 Лиференко, Г.Н. Финансовый анализ предприятия : учебное пособие/ Г.Н. Лиференко. – М. : Эксмо, 2019. – 260 с.

21 Макрусев, В.В. Таможенный менеджмент. М. : Издательство РТА. 2019. С. 348.

22 Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности : учебное пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – М. : КНОРУС, 2020.– 550 с.

23 Мойсенко, В.О. Многофакторная оценка экспортного потенциала малых и средних предприятий региона / В.О. Мойсенко, Ю.М. Азимица // Региональная экономика. – 2020. - № 2. – С. 63 – 71.

24 Мосейко, В.О. Система индикаторов устойчивого развития как инструмент управления муниципальным образованием / В.О. Мосейко, В.В. Фесенко, И.В. Богомоллова // Экономика. – 2020. – № 2. – С. 78 – 85.

25 Об иностранных инвестициях в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федеральный закон от 09.07.1999 г. г. № 160-ФЗ. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».

26 Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности [Электронный ресурс]: федеральный закон от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс». Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».

27 Об экспортном контроле [Электронный ресурс]: федеральный закон от 18.07.1999 г. г. № 183-ФЗ. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».

28 О валютном регулировании и валютном контроле [Электронный ресурс]: федеральный закон от 10.12.2003 г. № 173-ФЗ. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».

29 О международном коммерческом арбитраже [Электронный ресурс]: закон Российской Федерации от 07.07.1993 г. № 5338-1. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».

30 О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров [Электронный ресурс]: федеральный закон от 08.12.2003 г. № 165-ФЗ. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».

31 О таможенном регулировании в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федеральный закон от 27.11.2010 г. № 311-ФЗ. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».

32 О таможенном тарифе [Электронный ресурс]: закон РФ от 21.05.1993 г. № 5003-1. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».

33 О техническом регулировании [Электронный ресурс]: федеральный закон от 27.12.2002 г. № 184-ФЗ. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».

34 Перцухов, В. Методология оценки и прогнозирование уровня экономического потенциала и уровня экономического риска территориальных

образований / В. Перцухов // Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. – 2019. – № 4. – С. 352 – 359.

35 Пестунов, М.А. Финансовый механизм инновационного развития экономики предприятия / М.А. Пестунов // Финансы и кредит. – 2019. – № 24. – С. 43 – 47.

36 Попова, Е.А. Интенсификация экспортного потенциала как фактор социально-экономического развития региона / Е.А. Попова, Н.Ю. Полунина // Экономические отношения. 2019. - № 2. – С. 180 – 189.

37 Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. - М.: ИНФРА-М, 2019. – 512 с.

38 Рогов, В.В. Экспортный потенциал России: состояние, ориентиры и условия развития / В.В. Рогов // Вопросы экономики. – 2019. - № 3. – С. 114 – 118.

39 Русаков, И.А. Управление развитием экспортного потенциала предприятий машиностроительного комплекса / И.А. Русаков // Фундаментальные исследования. - 2020. - № 3. - С. 27 - 32.

40 Рябоконт, А.И. Факторный анализ экспортного потенциала предприятия / А.И. Рябоконт // Экономика и управление производством. – 2020. - № 2. – С. 199 – 200.

41 Сальникова, Е.В. Развитие инфраструктуры агропродовольственного рынка: зарубежный опыт / Е.В. Сальникова, Е.А. Попова // Современная экономика: проблемы и решения. – 2019. – № 6 (102). – С. 100 – 108.

42 Самохин, Р.В. Оценка экспортного потенциала предприятий / Р.В. Самохин. – М.: Юрайт, 2019. – 272 с.

43 Семенов, В.М. Экономика предприятия : учебник / В.М. Семенов. – СПб. : Питер, 2018. – 416 с.

44 Сидоренко, А.В. Методический подход к оценке повышения эффективности деятельности промышленных предприятий за счет развития экспортного потенциала / А.В. Сидоренко // Экономические науки. - 2019. - № 8 (69). - С. 55 - 62.

45 Стат.таможня.ру [Электронный доступ]: <http://stat.customs.ru/analysis> (дата обращения: 02.03.2022).

46 Сычев, М.С. Развитие методического обеспечения анализа и оценки экспортного потенциала предприятия / М.С. Сычев // Молодой ученый. - 2021. - № 2. - С. 131 - 135.

47 Таможенный кодекс Таможенного союза [Электронный ресурс]: приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 г. № 17. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».

48 Татаркин, А.И. Регион как саморазвивающаяся социально-экономическая система: переход через кризис / А.И. Татаркин, С.В. Дорошенко // Экономика региона. – 2021. – № 1. – С. 15 – 22.

49 Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа / А.Д. Шеремет. - М.: ИНФРА-М, 2019. – 366 с.

50 Экспорт соевых бобов может стать рекордным [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://aemcx.ru/2020/08/12/экспорт-соевых-бобов-может-ста/>. (дата обращения: 02.05.2022).

51 Cuyvers, L. Export Promotion : A Decision Support Model Approach / L. Cuyvers // Sun Media Metro. – 2020. - № 1. – P. 4 – 8.

52 Decreux, Y. Potential Assessments – a methodology to identify export opportunities for developing countries / Y. Decreux, J. Spies // International Trade Centre. – 2021. - № 1. – С. 14 – 28.

53 Fabregas, R. Realizing the potential of digital development: The case of agricultural advice / R. Fabregas, M. Kremerfrank // German Journal of Human Resource Management. – 2019. - № 2. – С. 30 – 38.

54 Sayavong, V. Export Growth, Export Potential and Export Resistance: A Case Study of Laos / V. Sayavong // Journal of Southeast Asian Economies. – 2019. - № 3. – P. 340 - 357.

## ПРИЛОЖЕНИЕ А

### Система показателей для оценки экспортного потенциала сельскохозяйственных предприятий

Таблица А.1 - Система показателей для оценки экспортного потенциала сельскохозяйственных предприятий

Показатели	Алгоритм расчета	Характеристика показателя
Эффективность производства экспортной продукции	$Эпр_{эп} = Цэ : Сэ$ , где Цэ – стоимость экспортной продукции во внутренних ценах; Сэ – себестоимость экспортной продукции	Характеризует эффективность производства продукции для предприятия экспортера; чем выше показатель, тем более целесообразно производство данного вида продукции
Удельный вес экспорта в общем объеме реализации продукции предприятия экспортера	$Удвэ = Оэ : Ор$ , где Оэ – объем экспорта продукции; Ор – общий объем реализации продукции;	Характеризует экспортную ориентированность производства предприятия; чем выше данный показатель, тем более значимо экспортное направление реализации продукции для предприятия-экспортера.
Удельный вес прибыли от экспорта продукции в общем объеме прибыли предприятия-экспортера	$Упэ = Пэ : По$ , где Пэ – прибыль от экспорта продукции; По – общая величина прибыли предприятия-экспортера	Показывает долю прибыли от экспорта продукции в общей сумме прибыли от реализации продукции предприятия экспортера; чем выше Упэ, тем больше значимость экспорта данного вида продукции для предприятия
Рентабельность экспортных продаж	$Рэ = Пэ : Вэ$ , где Пэ – прибыль от экспорта продукции; Вэ – выручка от реализации продукции на экспорт	Показывает рентабельность экспортной продукции; чем выше данный показатель, тем выгоднее предприятию экспорт данного вида продукции
Доля инновационной продукции	$Дин = Пи : По$ , где Пи – количество инновационной продукции; По – общее количество продукции	Определяет отношение инновационной продукции к общему количеству выпускаемой продукции и характеризуют долю продукции, которую можно выводить на внешний рынок
Коэффициент автономии	$Ка = Сс : Бо$ , где Сс – собственные средства; Бо – баланс общий (в валюте)	Определяет долю собственных средств в валюте баланса (нормальное ограничение больше либо равно 50 %)
Коэффициент текущей ликвидности	$Ктл = ОбА : КДО$ , где ОбА – оборотные активы, принимаемые в расчет при оценке структуры баланса; КДО – краткосрочные долговые обязательства	Дает общую оценку ликвидности активов, показывая, сколько рублей текущих активов предприятия приходится на один рубль текущих обязательств (нормальное ограничение 80 %)
Эффективность продаж экспортной продукции	$Эп = Ппэ : Зпрэ$ , где Ппэ – прибыль от продажи экспортной продукции; Зпрэ – затраты на производство экспортной продукции	Характеризует эффективность продаж экспортной продукции; чем выше показатель, тем более выгодно производство данного вида продукции на экспорт

## ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Финансовая (бухгалтерская) отчетность ООО «Соя АНК» за 2019 – 2021 гг.

ИНН 2801163890  
КПП 280101001

Форма по КНД 0710099  
Форма по ОКУД 0710001

### Бухгалтерский баланс На 31 декабря 2021 г.

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.
1	2	3	4	5	6
<b>Актив</b>					
<b>I. Внеоборотные активы</b>					
	Нематериальные активы	1110	1 646	1 646	1 204
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	306 622	116 544	51 366
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	909	119	110
	Прочие внеоборотные активы	1190	119 762	38 416	24 848
	<b>Итого по разделу I</b>	<b>1100</b>	<b>428 939</b>	<b>156 725</b>	<b>77 528</b>
<b>II. Оборотные активы</b>					
	Запасы	1210	911 757	1 262 284	831 024
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	5 755	32 167	61 570
	Дебиторская задолженность	1230	617 904	406 104	253 122
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	20 577	22 395	27 284
	Прочие оборотные активы	1260	-	-	-
	<b>Итого по разделу II</b>	<b>1200</b>	<b>1 555 993</b>	<b>1 722 950</b>	<b>1 173 000</b>
	<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>1 984 932</b>	<b>1 879 675</b>	<b>1 250 528</b>

Рисунок Б.1 – Бухгалтерский баланс ООО «Соя АНК» на 31.12.2021 г. Актив

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ Б

Финансовая (бухгалтерская) отчетность ООО «Соя АНК» за 2019 – 2021 гг.

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.
1	2	3	4	5	6
<b>Пассив</b>					
<b>III. Капитал и резервы</b>					
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-) <sup>2</sup>	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	292 962	228 143	148 036
	<b>Итого по разделу III</b>	<b>1300</b>	<b>292 972</b>	<b>228 153</b>	<b>148 046</b>
<b>IV. Долгосрочные обязательства</b>					
	Заемные средства	1410	263 730	87 063	24 019
	Отложенные налоговые обязательства	1420	19 268	417	227
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	<b>Итого по разделу IV</b>	<b>1400</b>	<b>282 998</b>	<b>87 480</b>	<b>24 246</b>
<b>V. Краткосрочные обязательства</b>					
	Заемные средства	1510	1 026 000	1 000 000	1 000 000
	Кредиторская задолженность	1520	382 962	564 042	78 236
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	-	-	-
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	<b>Итого по разделу V</b>	<b>1500</b>	<b>1 408 962</b>	<b>1 564 042</b>	<b>1 078 236</b>
	<b>БАЛАНС</b>	<b>1700</b>	<b>1 984 932</b>	<b>1 879 675</b>	<b>1 250 528</b>

Рисунок Б.2 – Бухгалтерский баланс ООО «Соя АНК» на 31.12.2021 г. Пассив

## Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ Б

Финансовая (бухгалтерская) отчетность ООО «Соя АНК» за 2019 – 2021 гг.

ИНН 2801163890  
КПП 280101001

Форма по КНД 0710099  
Форма по ОКУД 0710002

### Отчет о финансовых результатах За 2020 г.

Пояснения <sup>3</sup>	Наименование показателя	Код строки	За 2020 г.	За 2019 г.
1	2	3	4	5
	Выручка <sup>4</sup>	2110	2 547 191	1 839 106
	Себестоимость продаж	2120	(2 125 435)	(1 529 899)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	421 756	309 207
	Коммерческие расходы	2210	(187 760)	(157 917)
	Управленческие расходы	2220	(46 153)	(35 622)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	187 843	115 668
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	150	350
	Проценты к уплате	2330	(78 626)	(77 366)
	Прочие доходы	2340	93 515	28 761
	Прочие расходы	2350	(115 404)	(19 427)
	<b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>	2300	87 478	47 986
	Налог на прибыль <sup>5</sup>	2410	(7 011)	(10 047)
	в т.ч.:			
	текущий налог на прибыль	2411	(6 830)	(10 099)
	отложенный налог на прибыль <sup>6</sup>	2412	(181)	52
	Прочее	2460	0	165
	<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	2400	80 467	38 104
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода <sup>5</sup>	2530	-	-
	<b>Совокупный финансовый результат периода<sup>7</sup></b>	2500	80 467	38 104

Рисунок Б.3 – Отчет о финансовых результатах ООО «Соя АНК» за 2020 г.

## Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ Б

Финансовая (бухгалтерская) отчетность ООО «Соя АНК» за 2019 – 2021 гг.

ИНН 2801163890  
КПП 280101001

Форма по КНД 0710099  
Форма по ОКУД 0710002

### Отчет о финансовых результатах За 2021 г.

Пояснения <sup>3</sup>	Наименование показателя	Код строки	За 2021 г.	За 2020 г.
1	2	3	4	5
	Выручка <sup>4</sup>	2110	3 325 638	2 547 191
	Себестоимость продаж	2120	(2 907 558)	(2 125 435)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	418 080	421 756
	Коммерческие расходы	2210	(194 343)	(187 760)
	Управленческие расходы	2220	(62 222)	(46 153)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	161 515	187 843
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	281	150
	Проценты к уплате	2330	(51 260)	(78 626)
	Прочие доходы	2340	116 246	93 515
	Прочие расходы	2350	(103 792)	(115 404)
	<b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>	2300	122 990	87 478
	Налог на прибыль <sup>5</sup>	2410	(24 658)	(7 011)
	в т.ч.:			
	текущий налог на прибыль	2411	(6 541)	(6 830)
	отложенный налог на прибыль <sup>6</sup>	2412	(18 117)	(181)
	Прочее	2460	-	-
	<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	2400	98 332	80 467
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода <sup>5</sup>	2530	-	-
	<b>Совокупный финансовый результат периода<sup>7</sup></b>	2500	98 332	80 467

Рисунок Б.4 – Отчет о финансовых результатах ООО «Соя АНК» за 2021 г.

## ПРИЛОЖЕНИЕ В

### Организационная структура ООО «Соя АНК»

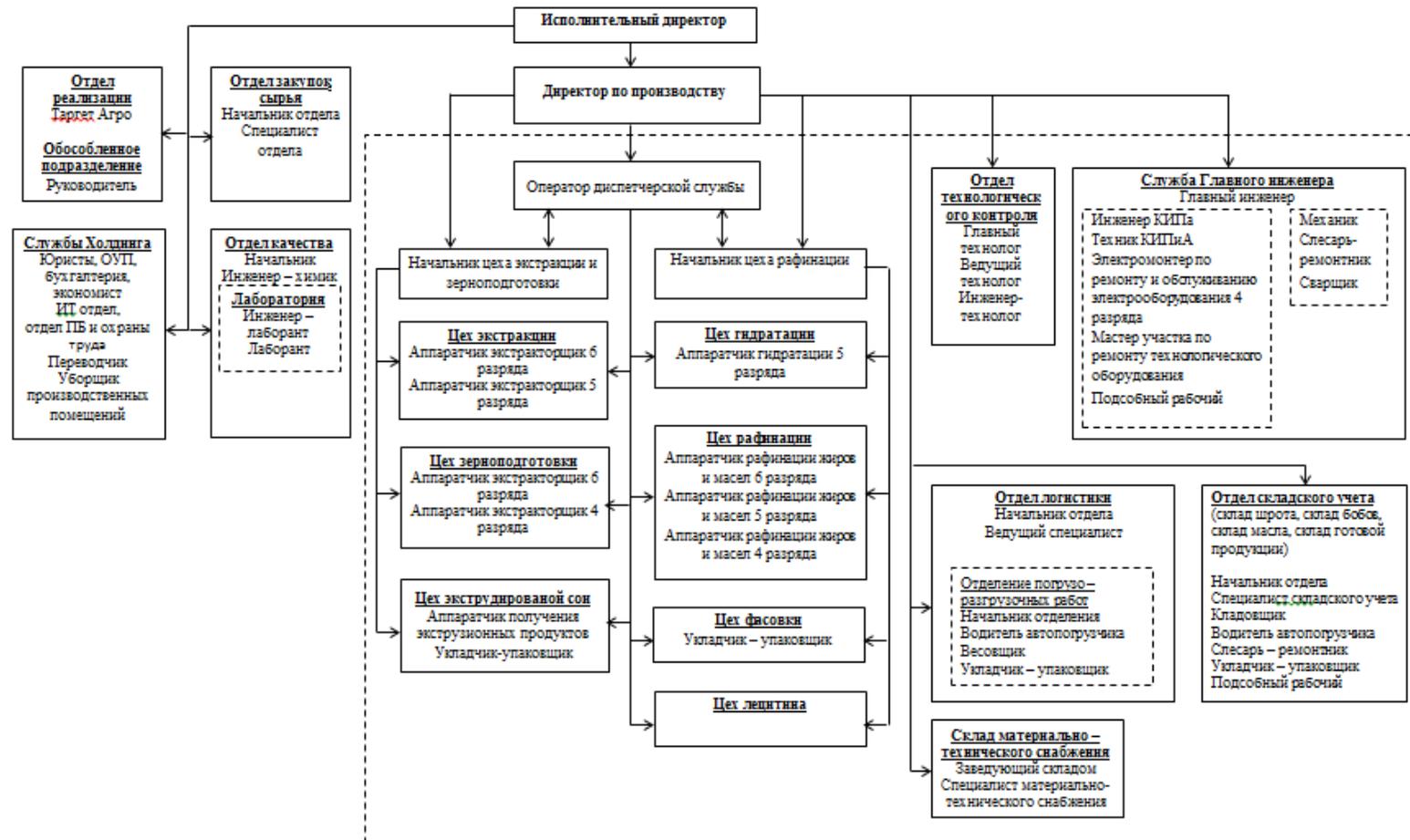


Рисунок В.1 - Организационная структура ООО «Соя АНК»

# Приложение Г

## Справка о результатах проверки текстового документа на наличие заимствований



### СПРАВКА

Амурский государственный университет

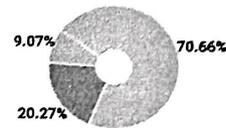
о результатах проверки текстового документа  
на наличие заимствований

ПРОВЕРКА ВЫПОЛНЕНА В СИСТЕМЕ ANTIPLAGIAT.VUZ

Автор работы: Замараева Юлия Сергеевна  
Самоцитирование рассчитано для: Замараева Юлия Сергеевна  
Название работы: Управление развитием экспортного потенциала сельскохозяйственного предприятия на примере ООО Соя АНК (2)  
Тип работы: Выпускная квалификационная работа  
Подразделение:

### РЕЗУЛЬТАТЫ

ЗАИМСТВОВАНИЯ	20.27%
ОРИГИНАЛЬНОСТЬ	70.66%
ЦИТИРОВАНИЯ	9.07%
САМОЦИТИРОВАНИЯ	0%



ДАТА ПОСЛЕДНЕЙ ПРОВЕРКИ: 29.05.2022

Модули поиска: ИПС Адилет; Модуль поиска "АмГУ"; Библиография; Сводная коллекция ЭБС; Интернет Плюс; Сводная коллекция РГБ; Цитирование; Переводные заимствования (RuEn); Переводные заимствования по eLIBRARY.RU (EnRu); Переводные заимствования по Интернету (EnRu); Переводные заимствования издательства Wiley (RuEn); eLIBRARY.RU; СПС ГАРАНТ; Медицина; Диссертации НББ; Перефразирования по eLIBRARY.RU; Перефразирования по Интернету; Патенты СССР, РФ, СНГ; СМИ России и СНГ; Шаблонные фразы; Кольцо вузов; Издательство Wiley; Переводные заимствования

Работу проверил: Цепелев Олег Анатольевич

ФИО проверяющего

Дата подписи:

29.05.2022

Подпись проверяющего



Чтобы убедиться в подлинности справки, используйте QR код, который содержит ссылку на отчет.

Ответ на вопрос, является ли обнаруженное заимствование корректным, система оставляет на усмотрение проверяющего. Предоставленная информация не подлежит использованию в коммерческих целях.

Рисунок Г.1 - Справка о результатах проверки текстового документа на наличие заимствований