

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(Н И У « Б е л Г У »)

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ

Кафедра мировой экономики

**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
ПРЕДПРИЯТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В
УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ
(НА ПРИМЕРЕ АПХ «МИРАТОРГ»)**

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

**студента очной формы обучения 4 курса группы 06001208
по направлению подготовки 38.03.01 Экономика
Слащевой Ирины Александровны**

Научный руководитель:
д.э.н., профессор кафедры
мировой экономики НИУ «БелГУ»
Соловьева Л.В.

БЕЛГОРОД 2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1. Теоретические аспекты внешнеэкономической деятельности предприятия в условиях экономических санкций.....	7
1.1. Понятие, виды и формы внешнеэкономической деятельности предприятия.....	7
1.2 Понятие экономических санкций, их место и роль в современном мире	1 5
1.3. Методология исследования внешнеэкономической деятельности предприятия.....	2 3
Глава 2. Практические аспекты и специфика внешнеэкономической деятельности предприятия агропромышленного комплекса (на примере АПХ «Мираторг»).....	3 1
2.1. Нормативно-правовое регулирование внешнеэкономической деятельности предприятий Российской Федерации и Белгородской области.....	3 1
2.2. Организационно-правовая и финансово-хозяйственная характеристика деятельности АПХ «Мираторг».....	3 9
2.3. Оценка внешнеэкономической деятельности АПХ «Мираторг»	4 7
Глава 3. Направления совершенствования внешнеэкономической деятельности АПХ «Мираторг» в условиях экономических санкций.....	6 1
3.1. Последствия влияния экономических санкций на внешнеэкономическую деятельность АПХ «Мираторг».....	6 1
3.2. Перспективы развития внешнеэкономической деятельности АПХ «Мираторг» в условиях экономических санкций	7 1
Заключение	8 1
Список использованных источников	8 6
Приложения	9 5

ВВЕДЕНИЕ

Для многих стран мира и их регионов динамичное развитие внешнеэкономических отношений выступает катализатором внутреннего экономического роста. Несмотря на непрерывное развитие внешнеэкономической деятельности государств, ее основной формой неизменно остается внешняя торговля, особый вклад в которую вносят крупные компании и холдинги.

В настоящее время внешняя торговля российских предприятий подвергается существенным изменениям, что связано с введением западными странами экономических санкций в отношении РФ.

В ответ на данные действия Россия ввела запрет на ввоз некоторых видов сельскохозяйственной и продовольственной продукции из ЕС, США, Канады и других стран. Это, в сочетании с ранее введенными ограничительными мерами в отношении ряда агропродовольственных товаров из ЕС по ветеринарным и фитосанитарным причинам, а также девальвацией рубля и иными неблагоприятными событиями в российской экономике, значительно повлияло на развитие агропромышленного комплекса РФ.

Предприятия АПК РФ являются важной частью стратегии обеспечения продовольственной безопасности и улучшения национальной экономики нашего государства. Именно поэтому необходимо исследовать изменения, привнесенные в их деятельность экономическими санкциями, для разработки перспективных направлений их развития. Следовательно, изучение внешнеэкономической деятельности, а именно динамики внешней торговли агропромышленного холдинга «Мираторг», а также выявление причин, повлиявших на его функционирование как участника ВЭД в условиях экономических санкций, определяют актуальность выбранной темы исследования.

Актуализируется также потребность определения перспективных направлений развития внешнеэкономической деятельности холдинга на фоне происходящих изменений в государственной внешней политике.

Анализ исследований в области функционирования предприятий агро-

промышленного комплекса России в условиях экономических санкций показал наличие достаточно ёмкой научно-методологической базы, представленной работами отечественных и зарубежных учёных, изучающих различные аспекты этой проблемы: состояние сельского хозяйства в период «войны санкций»; возможность обеспечения продовольственной безопасности РФ и т.д. В тоже время, вне рамок традиционного анализа остаются вопросы оценки объемов и динамики внешней торговли предприятия в контексте результатов внешней торговли государства (региона).

Различные аспекты развития внешнеэкономической деятельности предприятий АПК, в том числе вопросы повышения внешнеэкономической активности регионов, исследовались такими авторами, как Горбатов А.В., Захарова Е.В., Тимошина М.Н., Лепкина В.К. и др.

Актуальность проблемы, степень ее научной разработанности и несомненная практическая значимость изучения последствий экономических санкций для внешнеэкономической деятельности предприятия АПК определили выбор темы, цель и задачи исследования.

Цель исследования – выявить последствия влияния экономических санкций на внешнеэкономическую деятельность АПХ «Мираторг» и определить перспективы его развития.

Для достижения поставленной цели в работе предполагается реализация следующих задач:

1. Исследовать теоретические аспекты внешнеэкономической деятельности предприятия в условиях экономических санкций.
2. Охарактеризовать нормативно-правовое регулирование, организационно-правовую и финансово-хозяйственную деятельность АПХ «Мираторг».
3. Дать оценку внешнеэкономической деятельности АПХ «Мираторг».
4. Выявить последствия влияния экономических санкций на внешнеэкономическую деятельность АПХ «Мираторг».
5. Определить перспективы развития внешнеэкономической деятельности

АПХ «Мираторг» в условиях экономических санкций.

Объект исследования – Агропромышленный холдинг «Мираторг».

Предметом исследования является изучение внешнеэкономической деятельности АПХ «Мираторг» в условиях экономических санкций.

Методологическую основу работы составляют современные концепции теории системного анализа, системного подхода к анализу эффективности экономических систем, синтез различных взглядов на политику санкций и её влияние на развитие АПК России, общенаучные методы исследования (сравнение, анализ, синтез, аналогия, индукция, дедукция), статистические методы (относительные показатели динамики) и другие.

Информационная база исследования включает международные и национальные нормативно-правовые документы в области регулирования внешнеэкономической деятельности, статистические данные Федеральной службы государственной статистики России, данные периодической печати, глобальной сети Интернет, данные справочных правовых систем «Консультант» и «ГАРАНТ», а также годовые отчеты о результатах деятельности АПХ «Мираторг».

Практическая значимость заключается в разработке перспективных направлений развития внешнеторговой деятельности предприятия АПК РФ в неблагоприятных внешнеэкономических условиях.

Хронологические рамки исследования охватывают период 2013-2015 гг.

Полученные в результате проведения исследования выводы могут быть использованы при подготовке учебно-методических материалов по изучению понятия, методов применения и последствий экономических санкций для предприятий агропромышленного комплекса, разработке стратегии развития предприятия в сложившихся внешнеэкономических условиях, а также в деятельности органов власти РФ при разработке экономической и политической стратегии.

Работа состоит из введения, трех глав и заключения, списка использован-

ных источников, включающего 64 источника. Работа содержит 85 страниц, включая 6 рисунков и 3 таблицы, а также 13 приложений.

В первой главе, «Теоретические аспекты внешнеэкономической деятельности предприятия», исследованы теоретические аспекты внешнеэкономической деятельности предприятий, а также особенностей применения международных санкций.

Во второй главе, «Практические аспекты и специфика внешнеэкономической деятельности предприятия агропромышленного комплекса (на примере АПХ «Мираторг»)), проведена структуризация нормативно-правовой базы, регулирующей внешнеэкономическую деятельность в РФ, дана организационно-правовая и финансово-хозяйственная характеристика деятельности АПХ «Мираторг», а также оценено состояние внешнеэкономической деятельности холдинга в 2013-2015 гг.

В третьей главе, «Направления совершенствования внешнеэкономической деятельности АПХ «Мираторг» в условиях экономических санкций», рассмотрены последствия экономических санкций для внешнеэкономической деятельности предприятия АПК АПХ «Мираторг», а также перспективы ее развития.

В заключении подведены итоги проведенного исследования, обобщен полученный материал и сделаны выводы на его основе.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ

1.1 Понятие, виды и формы внешнеэкономической деятельности предприятия

В России понятие внешнеэкономической деятельности предприятия появилось только в 1987 г., с начала осуществления внешнеэкономических реформ, суть которых заключалась в децентрализации внешней торговли, и переходе от межправительственных внешнеэкономических связей к внешнеэкономической деятельности предприятий.

Внешнеэкономические связи – это одна из наиболее сложных сфер экономики любого государства, ее содержание заключается в перемещении материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсов между странами. Во внешнеэкономических отношениях переплетаются экономика и политика, коммерция и дипломатия, торговля и производство, научные исследования и валютно-финансовые операции [24, с. 8].

В результате реформ понятие «внешнеэкономические связи» дополнилось новым понятием «внешнеэкономическая деятельность» (ВЭД). В середине 80-х годов стали проявляться негативные стороны развития внешней торговли в нашей стране, к которым относились:

- отсталая стратегия и товарная структура экспорта и импорта;
- падение темпов внешнеторгового оборота;
- устарелые формы организации работы на внешнем рынке.

На протяжении длительного времени происходила либерализация внешней торговли в РФ, целью которой было обеспечение свободного доступа за рубеж для предприятий, организаций и других субъектов.

Предприятие (организация) является хозяйствующим субъектом, который на основе использования экономических ресурсов производит и реализует товары, выполняет работы и оказывает услуги [45, с. 112].

В результате, под внешнеэкономической деятельностью предприятия стали подразумевать:

- расширение прав по выходу на внешнеэкономический рынок предприятий, объединений и организаций;
- расширение числа юридических лиц, участвующих во внешнеэкономической деятельности;
- формирование стабильной нормативной базы внешнеэкономической деятельности предприятий.

На данный момент ВЭД является неотъемлемой частью работы многих предприятий России, так как ее вправе осуществлять объединения, предприятия и организации промышленности, коммерческие структуры, торговые посреднические организации, сельское хозяйство и др.

Развитие внешнеэкономической деятельности позволяет организации расширять рынки сбыта и, производственную географию, использовать преимущества международной кооперации производства и свободу в принятии решений для осуществления своих производственных задач, включающую:

- свободный выбор производственных ресурсов с опорой на возможности мирового рынка;
- свободный выбор направлений и форм реализации произведенной продукции с максимальной прибылью;
- свободный выбор производственного партнера по кооперации, в наибольшей степени отвечающего экономическим интересам предприятия;
- свободный выбор путей и возможностей повышения технического уровня производства и конкурентоспособности производимой продукции, укрепления экспортного потенциала.

Г.Л. Гукасян дает следующее определение внешнеэкономической деятельности предприятий: «сфера хозяйственной деятельности, связанная с международной производственной и научно-технической кооперацией, экспортом и импортом продукции, выходом предприятия на внешний рынок. Внешнеэкономическая деятельность, в отличие от внешнеэкономических связей, осуществляется на уровне производственных структур (фирм, организаций) с полной самостоятельностью в выборе номенклатуры товара для экспортно-импортной сделки, в определении цены и стоимости, объема и сроков поставки» [34, с. 1].

В то же время, Е.Ф. Прокушев определяет ВЭД в целом как «процесс реализации внешнеэкономических связей путем осуществления торгового обмена, совместного предпринимательства, оказания услуг, различных форм экономического и научно-технического сотрудничества, проведения валютных и финансово-кредитных операций» [50, с. 8].

Внешнеэкономическая деятельность предприятия связана с различными сферами международного сотрудничества, что определяет наличие различных ее видов и форм (рис. 1.1).

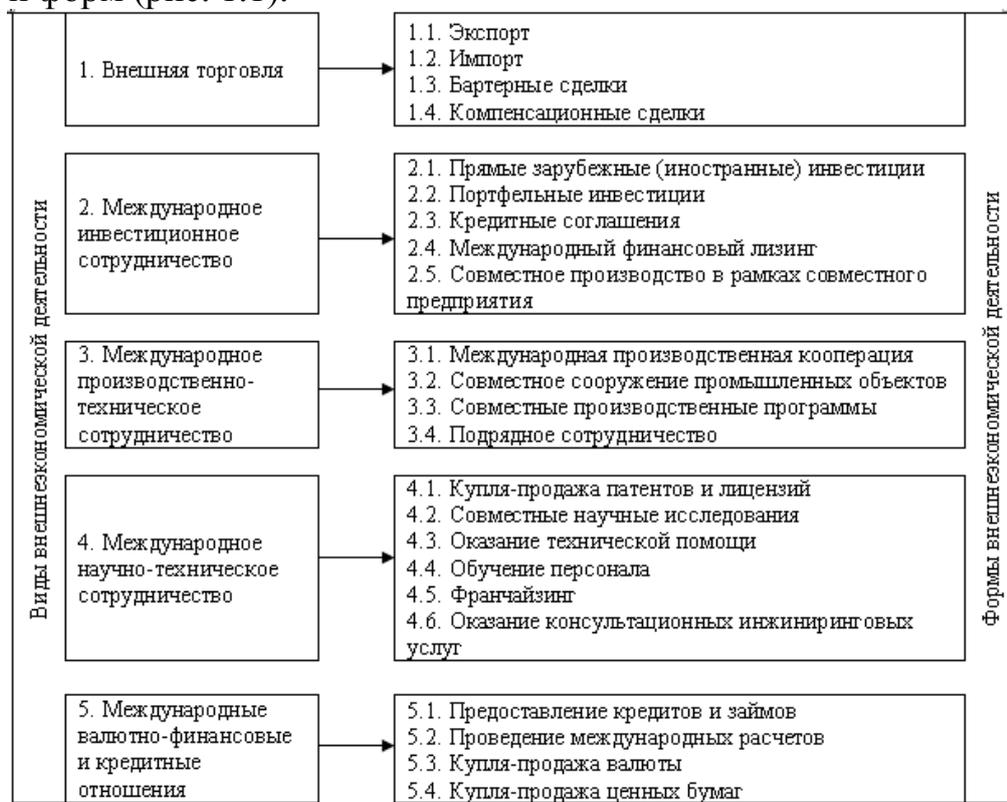


Рис. 1.1. Виды и формы внешнеэкономической деятельности

Источник: составлено по материалам [29].

Основными формами внешнеэкономической деятельности предприятий являются внешнеторговые сделки и международная кооперация производства.

Внешнеторговая деятельность - деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью. Она осуществляется посредством различных внешнеторговых операций [14].

Внешнеторговые операции - это комплекс основных и вспомогательных видов коммерческой деятельности, то есть набор технических приемов, последовательное применение которых способствует заключению сделок в рамках договора купли-продажи [29].

В международной торговле выделяют четыре основных вида внешнеторговых операций:

- экспортная операция (продажа товара иностранному контрагенту с вывозом его за пределы страны);
- импортная операция (приобретение товара у иностранного контрагента с ввозом его в страну);
- реэкспортная операция (продажа ранее импортированного, но не подвергшегося переработке товара с вывозом за пределы страны);
- реимпортная операция (приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергшегося там переработке товара).

Необходимой предпосылкой, а также обязательным условием внешнеторговой деятельности предприятия является выполнение операций, связанных с обеспечением продвижения товара от продавца к покупателю: транспортные, транспортно-экспедиторские, страховые, операции, связанные с введением международных расчетов.

Таким образом, внешнеторговые операции охватывают широкий комплекс экономического, валютно-финансового и правового характера.

Внешнеторговые операции осуществляются на основе заключаемых сделок. Международная торговая сделка – это договор по поставке товара и/или оказанию услуг в соответствии с согласованными условиями между двумя или несколькими фирмами, находящимися в разных странах.

Очевидно, что основным признаком международной торговли является пересечение таможенной границы страны-продавца товаром, если это материальный объект. Также международную торговую сделку характеризует и то, что по отношению к одной или обеим сторонам она сопровождается платежом в иностранной валюте. Однако, в отдельных случаях, этот принцип может не соблюдаться, например, при товарообменных сделках.

Внешняя торговля занимает доминирующее положение во внешнеэкономической деятельности предприятий-участников ВЭД.

Международная кооперация производства (МКП), еще одна распространенная форма ВЭД организаций. Она подразумевает скоординированную или совместную, обычно долговременную производственно-экономическую, и, как правило, научно-техническую деятельность партнеров из разных стран, основанную на разделении производственно-сбытовых программ, равноправном и взаимовыгодном сотрудничестве.

Международная кооперация производства в современных условиях предоставляет предприятиям России ряд особо важных преимуществ. Она позволяет посредством небольшого увеличения объема взаимных поставок комплектующих между российскими и зарубежными партнерами добиться значительного и быстрого увеличения выпуска предприятиями конечной продукции с последующей ее реализацией, а также быстрее повышать технический уровень производства благодаря совершенствованию организации производства и управления им, внедрению достижений мировой практики менеджмента и маркетинга, эффективному обмену технологиями с иностранными фирмами.

МКП имеет множество форм и разновидностей, для анализа которых используются отношения собственности. Здесь можно выделить такие варианты, как:

- полное обособление собственности предприятий-партнеров из России и других стран на средства производства, ресурсы и имущество;
- объединение собственности российских и зарубежных партнеров в различных формах совместного предпринимательства;
- различные сочетания двух перечисленных выше видов отношений собственности.

Европейская Экономической Комиссией ООН применяется укрупненную группировку форм МКП, в которой выделяются модели договорной международной кооперации, описанные ниже (рис. 1.2).

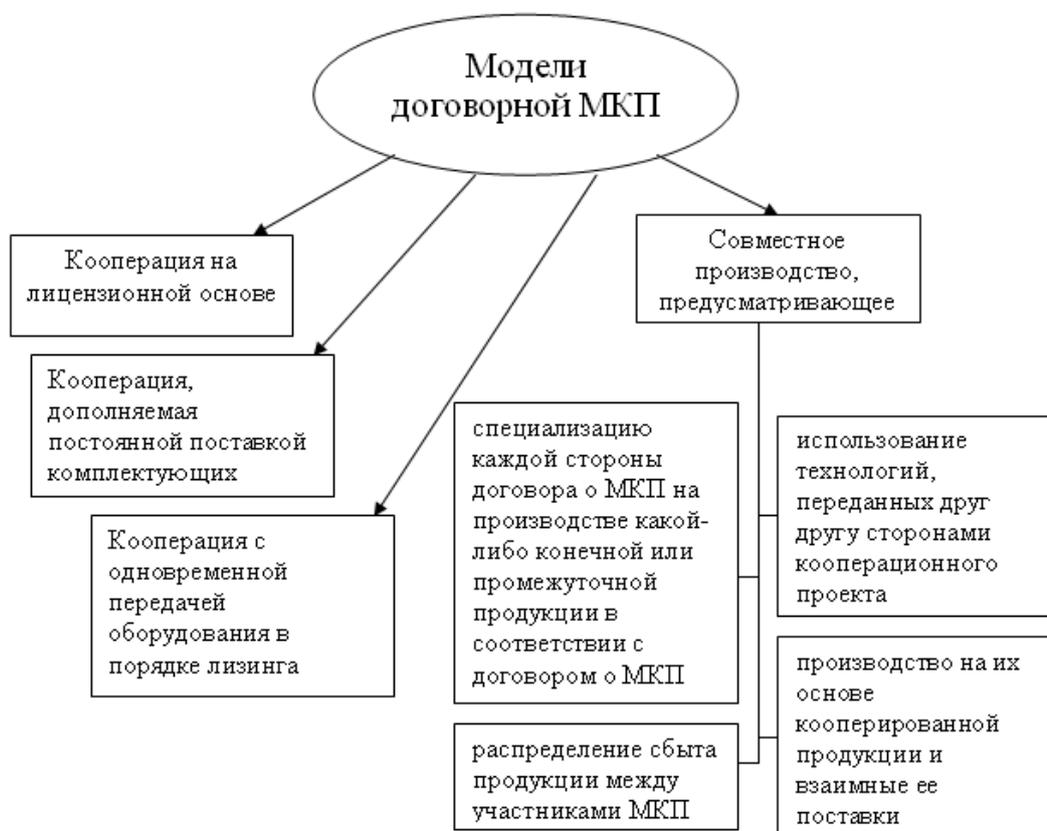


Рис. 1.2. Укрупненная группировка форм международной кооперации производства

Источник: составлено по материалам [29].

Кооперация на лицензионной основе, где осуществляется передача лицензии ее владельцем (лицензиаром) партнеру (лицензиату) на использование последним промышленной или интеллектуальной собственности первого. В некоторых случаях передача лицензий дополняется продажей некоторых видов оборудования или технологических линий, относящихся к переданным лицензиям и предмету кооперации. В оплату всего полученного лицензиат поставляет лицензиару кооперированную продукцию или комплектующие, может также выполнять работы и услуги, передавать оборудование в порядке лизинга.

Совместное производство, предусматривающее использование технологий, переданных друг другу сторонами кооперационного проекта; производство на их основе кооперированной продукции и взаимные ее поставки; специализация каждой стороны договора о МКП на производстве какой-либо конечной или промежуточной продукции; распределение сбыта продукции между участниками МКП.

Также существует модель совместного производства, включающего помимо перечисленных выше пунктов еще и совместное проведение НИОКР и МКП по комплексу работ, охватываемых всеми перечисленными выше моделями.

При подрядной МКП, которая является наиболее простой и распространенной формой кооперации, заказчику предоставляется согласованное количество продукции, произведенной подрядчиком с использованием "ноу-хау" и документации заказчика. Но она чаще бывает недолговременной для российских предприятий, так как иностранный заказчик при определенном повороте событий может приостановить заказ, что ставит российского подрядчика в затруднительное положение.

На начальной стадии привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику получила распространение такая форма внешнеэкономической деятельности, как создание совместных предприятий (СП). Они создавались на основе договора между отечественным государственным предприятием, кото-

рое выделяло определенную часть имущества, имевшегося в его распоряжении, в качестве вклада в уставный фонд совместного предприятия. Доля иностранного инвестора в уставном фонде определялась стоимостью поставляемых им машин, оборудования, современных технологий и наличных денег в свободно-конвертируемой валюте. Однако, уже на первых этапах выявились определенные недостатки этой формы предпринимательства для нашей страны, поскольку занижалась реальная доля отечественных участников при формировании уставных фондов СП.

В настоящее время серьезных западных инвесторов интересует не столько партнерство с российскими предприятиями, сколько приобретение надежных элементов контроля над производством. Поэтому все большую роль в привлечении иностранных инвестиций играет создание предприятий со 100%-ым иностранным участием.

Таким образом, внешнеэкономическую деятельность предприятий можно определить как сферу хозяйственной деятельности, осуществляемую на уровне производственных структур, связанную с их выходом на внешний рынок путем осуществления торговой деятельности, совместного предпринимательства, оказания услуг, различных форм экономического и научно-технического сотрудничества, проведения валютных и финансово-кредитных операций международной производственной и научно-технической кооперацией.

ВЭД предприятий в России зародилась сравнительно недавно, однако понимание важности включения отдельных хозяйственных субъектов в ВЭД привело к стимулированию и поддержке ее развития со стороны государства. В настоящее время организации могут осуществлять свою внешнеэкономическую деятельность в виде внешней торговли, международного инвестиционного сотрудничества, международного производственно-технического сотрудничества, международного научно-технического сотрудничества, международных валютно-финансовых и кредитных отношений.

Различные виды ВЭД определили наличие множества форм внешнеэкономической деятельности, таких как экспорт, импорт, прямые и портфельные инвестиции, международная кооперация производства и т.д.

Поскольку внешняя торговля является одним из наиболее распространенных видов ВЭД, именно ее состояние играет определяющую роль в оценке внешнеэкономической деятельности предприятий-участников ВЭД.

При выборе способа выхода на мировой рынок важным условием является минимизация расходов на осуществление внешнеэкономической деятельности. Кроме того, информация о валютно-финансовых, правовых аспектах выхода на мировой рынок, его конъюнктуре, системе цен позволит определить эффективность осуществления экспортно-импортных операций и целесообразность включения в ВЭД.

1.2 Понятие экономических санкций, их место и роль в современном мире

Межгосударственные отношения являются важным фактором в установлении и развитии внешнеэкономических отношений. Поскольку изменения, происходящие в мировой политике, значительно влияют на состояние ВЭД российских предприятий, представляется необходимым изучить механизм, порождающий эти изменения – механизм экономических санкций.

В международном праве с давних пор применялся термин «репрессалии», под которым понимались меры экономического и политического характера, применяемые одним государством в ответ на неправомерные действия другого. Со временем этот термин устарел, а вместо него начали использовать уже в более широком смысле понятие «международные санкции». Современное значение термина «международные санкции» стало формироваться после окончания Первой мировой войны и было связано с деятельностью Лиги Наций.

Международные санкции стали выполнять роль инструмента невоенного принуждения для поддержания коллективной безопасности, что было закреп-

лено в Уставе Лиги Наций. Так, например, ст. 16 Устава Лиги Наций предусматривала, что в случае обращения к войне любым членом Лиги вопреки положениям Устава, другие члены Лиги «обязуются немедленно расторгнуть с ним все торговые или финансовые отношения» [41, с. 67].

Под международными санкциями в науке чаще всего понимают комплекс односторонних или коллективных мер политического, правового или экономического характера, направленных на суверенное государство, его институты, национальные компании или отдельных граждан, с целью принуждения, предупреждения, ограничения или сдерживания их деятельности [41, с. 66].

При классификации санкций можно выделить: коллективные санкции, принимаемые на уровне международных организаций большинством ее членов; индивидуальные, налагаемые суверенным государством на другое государство, его институты, национальные компании или даже на отдельных граждан.

В качестве объекта международных санкций могут выступать: государство и его институты; отдельные отрасли или секторы экономики; организации; физические лица.

В зависимости от различных признаков можно выделить отдельные виды санкций (экономические, политические, международные, отраслевые, пропорциональные, непропорциональные и др.), подробная классификация которых представлена в таблице 1.1.

Таблица 1.1

Классификация санкций по видам

Признак классификации	Виды санкций	
1. По назначению и природе,	1.1. Политические:	1.2. Экономические:

в том числе	<ul style="list-style-type: none">- дипломатические (аннулирование дипломатических виз или отзыв сотрудников дипломатических представительств- спортивные (запрет на участие в спортивных отмена спортивных мероприятий или прекращение сотрудничества);- культурные (прекращение научно-технического и культурного сотрудничества, отмена мероприятий);- персонифицированные (запрет на въезд в страну или ограниченный доступ для отдельных граждан).	<ul style="list-style-type: none">- коммерческие (торговое эмбарго, запрет или ограничение доступа к рынкам, финансовым ресурсам и инфраструктуре);- технологические (запрет или ограничение доступа к технологиям и ресурсам, прекращение технического обслуживания и т.д.);- финансовые (арест и замораживание счетов, блокирование активов за рубежом, ограничение доступа на финансовые рынки и т.д.).
-------------	--	--

Окончание табл. 1.1

Признак классификации	Виды санкций				
2. По уровню	2.1. Глобальный уровень	2.2. Межгосударственный уровень	2.3. Отраслевой уровень	2.4. Корпоративный уровень	2.5. Индивидуальный уровень
	санкции вводятся международными организациями, такими как ООН, МВФ, G7 и др.	санкции вводятся отдельными государствами или объединениями союзных государств	уровень отдельных государственных институтов, секторов или отраслей экономики	ТНК, государственные и частные компании и корпорации, ведущие ВТД	уровень отдельных граждан
По соответствию ответных санкций уровню первоначальных	пропорциональные (симметричные)		непропорциональные (асимметричные)		

Источник: составлено по материалам [57].

Таким образом, санкции могут быть классифицированы по своему назначению и природе (экономические, политические), а также в зависимости от специфики могут распределяться по подвидам (дипломатические, спортивные, коммерческие и др.).

Не менее важную роль играет разделение санкций по уровням (глобальный, отраслевой, индивидуальный и т.д.), которые определяются в зависимости от субъекта, вводящего санкции.

Важно отметить, что ответные санкции, которые находятся на одном уровне с первоначально введенными санкциями, могут считаться пропорциональными (симметричными). Соответственно, непропорциональными (асимметричными) ответными санкциями будут считаться те из них, которые выходят за рамки уровня первоначально введенных санкций (классификация по соответствию ответных санкций уровню первоначально введенных).

В современной мировой политике понятие «международные санкции» носит сугубо международно-правовой характер и может быть применимо исключительно к мерам принуждения, осуществляемым международными орга-

низациями (прежде всего Советом Безопасности ООН). При этом под санкциями ООН понимают систему невоенных, в большей степени экономических мер принуждения, по которым решение принимается Советом Безопасности ООН.

Механизм санкций применялся также в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), принятого в 1947 г. его ключевой особенностью было требование консенсуса для утверждения доклада рабочих групп, создаваемых для разрешения спора, для принятия ответных мер к государству-ответчику (в случае неисполнения им вынесенного против него решения). Для достижения договоренности между сторонами требовалось согласие и самого государства-нарушителя, что делало достижение желаемого результата практически невозможным [64].

Созданная в 1995 г. Всемирная торговая организация (ВТО) переняла применение данного механизма, в результате чего опыт использования санкций в рамках ВТО получили Канада, Япония, США, Мексика, ЕС. В то же время, Бразилия, Эквадор и Антигуа в разное время получали разрешение на применение санкций, но по разным причинам решали к ним не прибегать. Эти страны запрашивали ответные санкции в виде отказа предоставлять внутреннюю правовую защиту объектам интеллектуальной собственности из страны-нарушителя, как того требуют соглашения ГАТС и ТРИПС (Эквадор в отношении ЕС в деле ЕС-bananas, Антигуа в отношении США в деле US-Gambling и Бразилия в отношении США в деле US-Upland Cotton).

Как уже указывалось выше, на практике государства-нарушители всегда не соглашались с уровнем санкций, предлагаемым государством-заявителем и вопрос о размере санкций передавался на рассмотрение специально создаваемого для этих целей арбитража (как правило, из числа членов третьей группы, которая и рассматривала основной спор). Одним из примеров является дело ЕС - bananas, не завершающееся в течение 8 лет. Европейский Союз, как один из крупнейших импортеров бананов, инициировал подписание договора в рамках Европейского Экономического сообщества в 1987 г. Документ предусмат-

ривал предоставление 48 бывшими колониям режима беспошлинной торговли бананами на территории ЕЭС. При этом бананы произведенные в странах Латинской Америки – прежде всего в Эквадоре, Коста-Рике, Гватемале, Панаме и др. облагались импортной пошлиной и квотировались и лицензировались [26].

Подобная ситуация не устраивала ни латинские страны, чья экономика в значительной степени зависит от экспорта бананов, ни транснациональные корпорации США, которые прямо или косвенно контролировали около 60% бананового экспорта этих стран, что и стало причиной многочисленных жалоб в ВТО относительно дискриминационных мер, применяемых ВТО. США запрашивали санкции в размере 520 млн., однако разрешено было лишь 191,4 млн.

В деле ЕС - Hormones США запрашивали санкции в размере 202 млн. в год, в связи с введенным ЕС запретом на импорт мяса скота, выращенного с применением гормонов роста (несмотря на внесенные в 2003 г. изменения в соответствии с принятым ранее решением ВТО), который не соответствовал правилам многосторонней торговли, получили же право на 116,8 млн. долларов.

Бразилия, в деле US-cotton, возникшего вследствие оказания государственной поддержки производителям хлопка в США (включая субсидии и экспортные кредитные гарантии производителям хлопка), что является нарушением обязательств ВТО, из запрошенных 3 млрд. долларов в год, получила разрешение на санкции в размере 147, 3 млн. в год.

На практике, в настоящее время, санкции чаще всего применяются не международными организациями, а суверенными государствами. К примеру, по состоянию на 2015 г. Советом Безопасности ООН санкции вводились в 19 случаях: в отношении Анголы, Афганистана, Гаити, Ирака, Ирана, КНДР, Котд-‘Ивуара, Сомали, Эритреи, ЮАР и т.д. А со стороны Великобритании в данный момент действуют односторонние санкции в отношении более чем 40 стран. Являясь ключевым элементом системы глобальной безопасности, международные санкции превратились в инструмент внешней политики, направленный на защиту политических и экономических интересов суверенных государств.

Начиная с марта 2014 года, в связи с вхождением Крыма и Севастополя в состав РФ, именуемого в документах ЕС «незаконной аннексией», Европейский союз, США и ряд других стран, проводит политику введения односторонних санкций против России.

Первое время санкции носили индивидуальный характер, выступая в качестве мер негативного воздействия на конкретные российские и украинские физические и юридические лица, что формально не позволяло говорить об агрессивных действиях в отношении государства.

В марте 2015 власти Евросоюза официально продлили действие персональных санкций в отношении России еще на полгода. Как отмечается в коммюнике Совета ЕС, санкции в отношении 150 физических и 37 юридических лиц будут действовать до 15 сентября 2015 года.

Уже 22 июня 2015 г. Совет ЕС объявил о продлении экономических санкций против России до 31 января 2016 г., увязав это решение с «выполнением Минских договоренностей».

31 июля 2014 года в дополнение к индивидуальным Совет ЕС ввел секторальные санкции, целью которых было: «увеличение цены действий России по подрыву территориальной целостности, суверенитета и независимости Украины» и «продвижение мирного урегулирования кризиса». Однако санкции были направлены на ключевые отрасли РФ: военно-промышленную, нефтяную, газовую и банковскую, что позволяет сделать вывод о намерении вытеснить конкурентоспособные российские компании с европейского рынка.

США прекратило выдачу лицензий на экспорт в Россию товаров и услуг оборонного назначения, а также приостановил несколько проектов, запланированных в рамках президентской комиссии по сотрудничеству США и России.

Великобритания приостановила военное сотрудничество с Россией: отменила визиты военных специалистов и командования, а также военно-морские учения с участием Франции, России, Великобритании и США и визит корабля

королевских ВМС в Россию, было также приостановлено действие всех лицензий на поставки оружия, компонентов вооружений и продукции двойного назначения в Россию.

Правительство ФРГ приняло решение прекратить экспорт оборонной продукции в Россию и заморозить: проект строительства Центра боевой подготовки сухопутных войск в Мулино (Нижегородская область) с использованием технологий компании Rheinmetall (сумма сделки - 120 млн. евро); сделку о продаже России продукции оборонно-космического подразделения Airbus Group NV (речь идет, в частности, о продаже спутниковых технологий на общую сумму в 973 млн. долларов), экспорт военной продукции в Россию (на общую сумму более 5 млн. евро).

Норвегия, Канада, Франция, Швейцария, Япония также приостановили военное сотрудничество с Россией.

Были введены эмбарго США и ЕС на поставки оборудования для глубоководной разведки и добычи нефти, работы в Арктике и на месторождениях сланцевой нефти в РФ. В сентябре санкции были ужесточены: запрещалось также предоставлять услуги для таких проектов. При этом если ограничения ЕС касаются всего российского нефтегазового сектора, то США указали конкретных получателей: «Газпром», «Газпром нефть», «Роснефть», «ЛУКОЙЛ» и «Сургутнефтегаз». Кроме того, в рамках последнего пакета санкций, введенного 12 сентября, Евросоюз, в частности, ограничил доступ к рынкам капитала ЕС ряду российских компаний, среди которых «Роснефть», «Транснефть» и «Газпром нефть» [61, с. 46].

Стоит также отметить, что рост валютных резервов и капитализации российских банков, а также финансовые затруднения, вызванные мировым финансовым кризисом, ведущих мировых банковских институтов, позволил России осуществить экспансию на внешние финансовые рынки и закрепиться на них с целью поддержки российских компаний за рубежом. Ведущие российские банки операционно и финансово поддерживают деятельность нефтегазовых, атом-

ных, авиационных, оборонных, информационных и иных компаний России на внешних рынках. Введение санкций против этих банков расширит инструментарий для вытеснения российских компаний с внешних рынков. Поэтому пяти российским банкам с государственным участием (ВТБ, ВЭБ, Газпромбанк, Россельхозбанк, Сбербанк) запретили доступ к рынку долгосрочных (свыше 90 дней) заимствований ЕС (прил. 1).

Именно секторальные санкции вызвали жесткую ответную реакцию со стороны России, так как напрямую затронули интересы ключевых отраслей российской экономики.

6 августа 2014 года Президент России подписал Указ «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации», который стал основой для введения Правительством России эмбарго на импорт ряда продовольственных товаров из стран, применяющих «экономические санкции в отношении российских юридических и (или) физических лиц» [16].

В итоге получилось, что по интересам европейского бизнеса нанесли удар и контрмеры РФ, и сами секторальные санкции ЕС, лишившие европейских производителей нефтяного оборудования, вооружения, товаров двойного назначения и европейские банки возможности заключать многомиллиардные контракты с платежеспособными российскими партнерами.

Таким образом, санкции в том или ином виде применялись в международном праве на протяжении длительного времени. Под ними понимают экономические и политические меры одного государства, которые вводятся в ответ на неправомерные действия другого. В настоящее время санкции могут применяться на глобальном, межгосударственном, отраслевом, корпоративном, индивидуальном уровне. Данные меры могут быть различных видов: дипломатические, спортивные, культурные и т.д.

Механизм санкций изначально создавался для использования международными организациями, однако страны все чаще прибегают к введению огра-

ничительных мер без одобрения таких организаций, что и происходит с 2014 г. в отношении РФ.

Однако санкции – механизм неоднозначный и недостаточно изученный, в связи с чем по итогам 2014-2015 гг. можно отметить наличие принципа их двустороннего действия, поскольку экономический ущерб наносится как государствам в отношении которых направлены ограничения и запреты, так и государствам, которые ее применяют.

1.3 Методология исследования внешнеэкономической деятельности предприятия

В российской экономической практике решение вопросов, связанных с внешнеэкономической деятельностью предприятий, находит свое отражение в ряде федеральных законов и нормативно-правовых актов, в которых определены основные задачи ВЭД, способы ее ведения, права и обязанности контрагентов, а также иные аспекты.

Однако это лишь один из аспектов, влияющих на положение предприятий-участников ВЭД. Не менее важным представляется влияние внутренней и внешней среды компании на ее результативные показатели.

Внешняя среда в стратегическом управлении рассматривается как совокупность двух относительно самостоятельных подсистем: макроокружения и непосредственного окружения.

Макроокружение создает общие условия среды нахождения организации. В большинстве случаев макросреда не носит специфического характера по отношению к отдельно взятой организации.

Макросреда включает: экономическую среду (величина инфляции, уровень налогов, удорожание материалов, рост цен на топливо и электроэнергию); политико-правовую среду; научно-техническую среду; демографическую и культурную среду (изменения в демографической ситуации, изменение возрастной структуры общества).

Изучение микросреды организации направлено на анализ состояния тех составляющих внешней среды, с которыми организация находится в непосредственном взаимодействии.

Важным также представляется рассмотрение финансово-хозяйственных показателей деятельности предприятия. К важнейшим показателям для целей данного исследования можно отнести: коэффициент маневренности, коэффициент финансовой независимости, коэффициент финансовой устойчивости, коэффициент финансирования, коэффициент промежуточной ликвидности, коэффициент текущей ликвидности, общую рентабельность, рентабельность основной деятельности, рентабельность продаж, рентабельность оборотных активов [60, с. 96].

Коэффициент маневренности рассчитывается следующим образом (1.1):

$$K_m = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Собственный капитал}}, \quad (1.1)$$

где K_m - коэффициент маневренности.

Коэффициент, превышающий значение 0,5, показывает способность предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства в случае необходимости за счет собственных источников.

Методика расчета коэффициента финансовой независимости (1.2):

$$\text{Коэффициент финансовой независимости} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Валюта баланса}}, \quad (1.2)$$

По значению данного коэффициента можно судить о том, насколько предприятие является независимым от привлечения капитала, принадлежащего другим организациям.

Доля источников, которые компания может использовать в своей деятельности длительное время, определяется посредством коэффициента финансовой устойчивости (1.3):

$$\text{Коэффициент фин. устойчивости} = \frac{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные кредиты и займы}}{\text{Валюта баланса}}, \quad (1.3)$$

Для определения части имущества предприятия сформированной из заемных средств рассчитывается коэффициент финансирования (1.4):

$$\text{Коэффициент финансирования} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Заемный капитал}}, \quad (1.4)$$

Наиболее жесткая оценка ликвидности предприятия – коэффициент промежуточной ликвидности (1.5):

$$K_{пл} = \frac{\text{Краткоср.дебит.задолж.} + \text{Краткоср.фин.вложения} + \text{Денежные средства}}{\text{Текущие обязательства}}, \quad (1.5)$$

где $K_{пл}$ - коэффициент промежуточной (быстрой) ликвидности.

Об уровне платежеспособности компании говорит коэффициент текущей ликвидности (1.6):

$$K_{мл} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Текущие обязательства}}, \quad (1.6)$$

где $K_{мл}$ - коэффициент текущей ликвидности.

Самым распространенным при определении рентабельности деятельности предприятия является показатель общей рентабельности, показывающий долю прибыли до налогообложения в выручке от реализации (1.7):

$$R_{Общ} = \frac{\Pi_{дн}}{V_{реал}}, \quad (1.7)$$

где $\Pi_{дн}$ - прибыль до налогообложения;
 $V_{реал}$ - выручка от реализации.

Рентабельность основной деятельности способна позволить специалистам определить сильные и слабые стороны деятельности предприятия еще в момент основания организации. Хозяйственная деятельность абсолютно любого предприятия обязана сопоставляться с экономическим принципом, который фактически определяется достижением наилучшего результата при наименьших издержках. Говоря иначе, эффективность хозяйственно-финансовых операций

должна быть оценена с точки зрения эффективности превращения ресурсов в экономический результат (1.8):

$$R_{jl} = \frac{Pr}{З} \cdot 100\% , \quad (1.8)$$

где R_{jl} – рентабельность основной деятельности;
 Пр - прибыль, полученная предприятием от оказания услуг;
 З – затраты на производство и реализацию продукции.

Показатель рентабельности продаж характеризует важнейший аспект деятельности компании - реализацию основной продукции (1.9):

$$R_{np} = \frac{\text{Прибыль до налога обложения}}{\text{Выручка от реализации}} \cdot 100\% , \quad (1.9)$$

где R_{np} - рентабельность продаж.

Общая рентабельность продаж показывает, долю прибыли в каждом заработанном рубле.

Отношением чистой прибыли (прибыли после налогообложения) к оборотным активам предприятия определяется рентабельность оборотных активов (1.10):

$$R_{ОбА} = \frac{ЧП}{ОА} , \quad (1.10)$$

где $R_{ОбА}$ - рентабельность оборотных активов;
 ЧП - чистая прибыль;
 ОА - среднегодовая стоимость оборотных активов.

Этот показатель отражает возможности предприятия в обеспечении достаточного объема прибыли по отношению к используемым оборотным средствам. Чем выше значение этого коэффициента, тем более эффективно используются оборотные средства.

Этот анализ позволяет оценить, на что способна организация для достижения своих целей, какими ресурсами она обладает, и какие внешние факторы необходимо учитывать при осуществлении ее деятельности.

Несмотря на разнообразие видов и форм внешнеэкономической деятельности, большинство предприятий включаются в ВЭД именно в связи с ведением внешней торговли. Однако единой методологии оценки внешнеторговой деятельности предприятия, как основной составляющей ВЭД, в разрезе экспортно-импортных результатов государства или региона пока не существует.

Определяя внешнюю торговлю организации, как составную часть внешней торговли государства (региона), можно учесть возможность применения общих методологических подходов и инструментов для анализа статистики и динамики внешней торговли, которые в свою очередь сводятся к оценке ее эффективности за данный период времени, рассмотрению перспектив ее развития в будущем.

Традиционно современные методологические подходы к оценке внешней торговли должны основываться на системе показателей, характеризующих фактическое состояние внешнеторгового баланса страны, региона, предприятия. К общеизвестным добавляются показатели экспорта, импорта, внешнеторгового сальдо и внешнеторгового оборота. Именно они лежат в основе формирования данной системы [48, с. 84].

Для количественной оценки уровня внешней торговли, отдельно должны быть выделены цепные показатели прироста: абсолютный (1.11) и относительный (1.12):

$$\Delta_y^u = y_i - y_{i-1}; \quad (1.11)$$

$$T_{np}^u = \frac{y_i}{y_{i-1}} \times 100 - 100, \quad (1.12)$$

где Δ_y^u - абсолютный прирост (цепной);

T_{np}^u - относительный прирост (цепной);

y_i - значение показателя текущего периода;

y_{i-1} - значение показателя предыдущего периода.

Исследование внешней торговли целесообразно проводить по следующим направлениям:

- анализ реальных результатов внешнеторговых связей организации и их доля в совокупном объеме экспорта/импорта государства (региона);
- нахождение взаимосвязи между существующей динамикой внешней торговли на всех уровнях и существующими проблемами в мировом сообществе.

Основными критериями при разработке методики анализа должны стать: возможность ее применения на практике, описание реальных внешнеторговых процессов предприятия, доступность информационной базы, выявление факторов, влияющих на современное состояние и условия развития внешней торговли.

На основе данных принципов и совокупности аналитических данных, можно представить следующую схему оценки внешней торговли АПХ «Мираторг»:

- 1) оценка объемов и динамики внешней торговли РФ за рассматриваемый период;
- 2) оценка объемов и динамики внешней торговли АПХ «Мираторг» за рассматриваемый период (с разделением по регионам);
- 3) сравнение динамики внешней торговли предприятия и государства за рассматриваемый период;
- 4) оценка объемов и динамики внешней торговли Белгородской области за рассматриваемый период;
- 5) сравнение динамики внешней торговли предприятия и региона за рассматриваемый период
- 6) определение доли объемов внешней торговли АПХ «Мираторг» во внешней торговле государства и региона.

После формулирования выводов о состоянии внешней торговли предприятия, следует определение проблем и перспектив ее развития, при помощи построения матрицы SWOT-анализа.

SWOT-анализ (CBOT анализ) — метод стратегического планирования, используемый для оценки факторов и явлений, влияющих на деятельность предприятия в любой сфере. Все факторы делятся на четыре категории: strengths (сильные стороны предприятия); weaknesses (слабые стороны предприятия); opportunities (возможности для предприятия); threats (угрозы для предприятия) [54, с. 508].

При разработке внешнеэкономической стратегии CBOT (SWOT) анализ поможет выработать конкретные мероприятия, образуемые на основе сильных и слабых сторон предприятия и с учетом возможностей и угроз рынка.

Таким образом, состояние внешнеэкономической деятельности предприятия складывается под влиянием сред (внутренней и внешней), в которых оно функционирует. Определение качественного влияния микро- и макроокружения должно сопровождаться количественным анализом результатов финансово-хозяйственной деятельности организации.

Поскольку внешняя торговля является наиболее распространенным видом ВЭД предприятий, именно она подвергается наиболее подробной оценке на основе общих методологических подходов и инструментов для анализа ее статистики и динамики, которые в свою очередь сводятся к оценке эффективности внешней торговли за исследуемый период времени, рассмотрению перспектив ее развития в будущем.

Возможность применения методики анализа на практике, описание реальных внешнеторговых процессов предприятия, доступность информационной базы, выявление факторов, влияющих на современное состояние и условия развития внешней торговли должны стать основными критериями при разработке анализа.

Выводы по первой главе.

Таким образом, внешнеэкономическую деятельность предприятий можно определить как сферу хозяйственной деятельности, осуществляемую на уровне производственных структур, связанную с их выходом на внешний рынок путем

осуществления торговой деятельности, совместного предпринимательства, оказания услуг, различных форм экономического и научно-технического сотрудничества, проведения валютных и финансово-кредитных операций международной производственной и научно-технической кооперацией.

В настоящее время в России либерализация внешнеэкономической деятельности оказывается под ударом, поскольку, все более распространенным явлением в отношениях между государствами становится применение санкций, под которыми понимают экономические и политические меры одного государства, вводимые в ответ на неправомерные действия другого. Санкции могут применяться на глобальном, межгосударственном, отраслевом, корпоративном, индивидуальном уровне. Данные меры могут быть различных видов: дипломатические, спортивные, культурные и т.д.

В марте 2014 года странами ЕС был введен первый пакет санкций в отношении РФ, носившие индивидуальный характер, однако, в конце июля 2014 года были введены ограничения касающиеся ключевых отраслей экономики РФ. Ответом на эти меры стал Указ Президента России «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации», который явился основанием для введения эмбарго на некоторые продовольственные товары из стран-санкционеров.

Методологические подходы к оценке ВЭД организации могут быть различны. Для анализа следует рассмотреть сферы, в которых функционирует предприятие, показатели его финансово-хозяйственной деятельности, а также систему показателей, характеризующих фактическое состояние внешнеторгового баланса страны, региона и организации, поскольку складывающаяся политическая ситуация в мировом сообществе оказывает значительное влияние на все уровни внешней торговли, и оно должно быть изучено.

Полученные в ходе исследования выводы будут иметь важное значение в определении проблем и перспектив развития предприятия-участника ВЭД в условиях действия экономических санкций.

ГЛАВА 2. ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И СПЕЦИФИКА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА (НА ПРИМЕРЕ АПХ «МИРАТОРГ»)

2.1 Нормативно-правовое регулирование внешнеэкономической деятельности предприятий Российской Федерации и Белгородской области

Внешнеэкономическая деятельность предприятия существенно отличается от внутрихозяйственной, именно поэтому функционирование Российских субъектов на мировом рынке регулируется специальными мерами государства, включающими совокупность норм, изложенных в законах (международных, национальных и региональных) или указах Президента РФ.

Объектами правового регулирования внешнеэкономической деятельности являются отношения между хозяйствующими субъектами по экспорту-импорту, а также отношения, связанные с выполнением работ и оказанием услуг на территории иностранных государств. Отношения, которые возникают при ведении внешнеэкономической деятельности, могут касаться также, перемещения капитала на территорию иностранного государства в целях осуществления инвестирования или проведения расчётов.

Многогранность отношений, возникающих между субъектами ВЭД, а также очевидная сложность установления и поддержания межгосударственных связей определили наличие объемной нормативно-правовой базы, касающейся регулирования внешнеэкономической деятельности предприятий.

Для целей данного исследования правовые документы, регулирующие внешнеэкономические отношения РФ в целом и ее субъектов в частности, следует классифицировать как по уровню (международные, федеральные, региональные), так и по сфере ВЭД, к которой он относится. Таким образом НПА могут распределяться на относящиеся к внешней торговле, к инвестиционной деятельности, к производственно- и научно-техническому сотрудничеству, к финансовым и валютно-кредитным отношениям.

Отдельно должны быть выделены документы, затрагивающие несколько или все сферы ВЭД (общие), а также те, которые содержат отдельные нормы прямо или косвенно касающиеся определенных правоотношений в отдельной сфере (вспомогательные).

В таблице 2.1 нормативно-правовые акты, на которые опирается данное исследование, систематизированы на основе предложенной классификации.

Таблица 2.1

Классификация нормативно-правовых актов в сфере ВЭД

Уровень	Сфера регулирования				
	1. Общие	2. Внешняя торговля	3. Инвестиции	4. Валютно-кредитные отношения	5. Вспомогательные
А. Международный (в т.ч. НПА Таможенного Союза)	Таможенный кодекс Таможенного союза от 27.11.2009 и др.	Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) 1947 г. и др.	—	—	—
Б. Федеральный	Конституция РФ и др.	ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 8.12.2003 г. № 164-ФЗ; ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» от 27.11.2010 N 311-ФЗ и др.	ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» от 09.07.1999 года N 160-ФЗ и др.	О валютном регулировании и валютном контроле от 10.12.2003 N 173-ФЗ и др.	ГК РФ; КоАП РФ; НК РФ; УК РФ и др.
В. Региональный (НПА по Белгородской области)	Закон Белгородской области о ратификации соглашений о торгово-экономическом, научно-техническом, культурном и гуманитарном сотрудничестве и др.	—	—	—	—

Источник: составлено по материалам [1-21].

Ст. 71 Конституции РФ (категория 1Б) относит внешнюю политику, международные отношения, международные договоры Российской Федерации и внешнеэкономические отношения Российской Федерации к ведению Российской Федерации [1].

Тем не менее, статья 72 Конституции Российской Федерации говорит о том, что координация международных и внешнеэкономических связей субъектов РФ находится в совместном ведении Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, что определяет право регионов на принятие нормативно-правовых актов (НПА) в сфере ВЭД, не противоречащих федеральному законодательству [1].

Основными нормативно-правовыми документами, регулирующими внешнеэкономическую деятельность РФ в целом являются: «Таможенный кодекс Таможенного союза» от 27.11.2009 г. (категория 1А), регулирующий отношения по поводу перемещения товаров через таможенную границу Таможенного союза; ФЗ № 164 «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 8.12.2003 г. (категория 2Б), определяющий основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности; а также ФЗ № 5003-1 «О таможенном тарифе» от 21.05.1993 г. (категория 1Б) и др.

Отметим, что после введения в силу Таможенного кодекса Таможенного союза многие положения Закона «О таможенном тарифе» утратили свою силу. В целом, он раскрывает содержание основных терминов и определений, устанавливает право Правительства РФ назначать размер ставок вывозных таможенных пошлин, а также порядок их расчета и исчисления.

Согласно статье 4 ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» № 164-ФЗ от 08.12.2003 г. основными принципами государственного регулирования внешнеторговой деятельности являются:

1) защита государством прав и законных интересов участников внешне-торговой деятельности, а также прав и законных интересов российских производителей и потребителей товаров и услуг;

2) равенство и недискриминация участников внешнеторговой деятельности, если иное не предусмотрено федеральным законом;

3) взаимность в отношении другого государства (группы государств);

4) гласность в разработке, принятии и применении мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности;

5) обоснованность и объективность применения мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности;

6) исключение неоправданного вмешательства государства или его органов во внешнеторговую деятельность и нанесения ущерба участникам внешне-торговой деятельности и экономике Российской Федерации;

7) обеспечение обороны страны и безопасности государства;

8) единство системы государственного регулирования внешнеторговой деятельности;

9) единство применения методов государственного регулирования внешне-торговой деятельности на всей территории Российской Федерации и др. [14]

Выполнение всех, заложенных законодательством принципов, а также достижение поставленных целей в сфере ВЭД, обуславливает наличие широкой нормативно-правовой базы, в которую помимо перечисленных, входят и иные, более узконаправленные федеральные законы.

В нормативно-правовых актах, регулирующих внешнеторговую деятельность (сфера регулирования 2), закрепляются особенности таможенного регулирования в России в соответствии с положениями таможенного законодательства Таможенного союза и содержатся положения, отражающие отсылочные нормы Таможенного кодекса таможенного союза, согласно которым регулирование ряда правоотношений, либо установление дополнительных условий, требований или особенностей нормативного правового регулирования должно

определяться на уровне национального законодательства государств-членов таможенного союза [11].

Важную роль играет законодательство в защите экономических интересов российских производителей товаров в случае возросшего импорта, демпингового импорта или субсидируемого импорта на таможенную территорию Российской Федерации и установлении порядка введения и применения специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер при импорте [10].

Существенным аспектом регулирования внешней торговли является установление принципов осуществления государственной политики, правовых основ деятельности органов государственной власти Российской Федерации в области экспортного контроля, а также определение прав, обязанностей и ответственности участников ВЭД [15].

Законодательство в сфере международного инвестиционного сотрудничества (сфера регулирования 3) определяет основные гарантии прав иностранных инвесторов на инвестиции и получаемые от них доходы и прибыль, условия предпринимательской деятельности иностранных инвесторов на территории России [13].

Основными областями регулирования НПА в сфере финансовых и валютно-кредитных отношений (сфера регулирования 4) являются: определение принципов осуществления валютных операций в РФ; полномочий, функций органов валютного регулирования и валютного контроля; прав и обязанностей юридических и физических лиц в отношении владения, пользования и распоряжения валютными ценностями; ответственности за нарушение валютного законодательства [8].

Стоит отметить также нормативно-правовые акты регионального уровня, которые играют немаловажную роль в определении основных направлений внешнеэкономической деятельности Белгородской области. Действующие Законы утверждают договоры между Белгородской областью и регионами других стран о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудни-

честве [18; 19; 20]. Некоторые постановления направлены на координацию международной и экономической деятельности на территории области [21]. Эти документы можно отнести к категории общих (1), принятых на региональном уровне (B).

Конкретный механизм регулирования ВЭД определяется также указами Президента и постановлениями Правительства, конкретизирующими законодательные положения, касающиеся, в том числе, и внешнеэкономической деятельности предприятий.

Согласно статье 10 ФЗ № 164 любые российские лица и иностранные лица обладают правом осуществления внешнеторговой деятельности. Это право может быть ограничено лишь в случаях, предусмотренных международными договорами и федеральными законами Российской Федерации [14].

Предприятие самостоятельно определяет, не запрещенные законом и отвечающие целям, предусмотренным в уставе, вид внешнеэкономической деятельности, принимает решения по выполнению поставленных задач и выбору правовой формы ВЭД на основе своих экономических возможностей и потребностей.

Все хозяйствующие субъекты участники внешнеэкономической деятельности являются самостоятельными юридическими лицами, обладают обособленным имуществом, а также имеют право от своего имени приобретать имущественные и личные неимущественные права и нести обязанности. Как участник внешнеэкономического оборота предприятие обладает гражданской правоспособностью (способность юридического лица к реализации своих прав и обязанностей). Гражданская правоспособность предприятия носит специальный характер (в соответствии с целями деятельности) и определяется в уставе. Совершение сделки, противоречащей целям, указанным в уставе, может повлечь признание ее недействительной с последствиями в виде двусторонней реституции [2].

За неисполнение обязательств по договорам предприятие несет полную ответственность своим имуществом.

Гражданский кодекс Российской Федерации (категория 5Б) также содержит отсылочные нормы использования иностранной валюты, сферы и правила применения норм международного частного права, правило о недействительности внешнеэкономической сделки при несоблюдении письменной формы, и др.

Так правовой формой реализации этой деятельности служат внешнеторговые контракты, являющиеся специфическим видом хозяйственного договора. Сделка может быть заключена либо путем составления и подписания одного документа, либо путем обмена письмами, телеграммами. Внешнеэкономический контракт содержит несколько разделов, расположенных в определенной последовательности. При этом каждый контракт имеет определенные юридические атрибуты, без наличия которых он теряет правовую силу, и права, из него вытекающие, не могут быть защищены. Внешнеэкономический контракт должен содержать полное официальное наименование сторон и их юридические адреса, полное имя и фамилию лица, представляющего организацию, его должность, а также указание, на основании чего осуществляется представительство.

Помимо законов, напрямую относящихся к ВЭД, некоторые нормы, регулирующие внешнеэкономическую деятельность встречаются в кодексах РФ, в чем и проявляется их вспомогательная роль.

Налоговый кодекс Российской Федерации (категория 5Б) регулирует устранение двойного налогообложения по отношению к физическим лицам (ст. 232) и организациям (ст. 311), налоговые ставки (ст. 284), особенности налогообложения иностранных организаций (ст. 306-309), определяет порядок возмещения экспортного НДС (ст. 165, п. 3 ст. 172) [4; 5].

Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях (категория 5Б) устанавливает административную ответственность за нарушения в сфере валютного законодательства России и актов органов валютного регу-

лирования (ст. 15.25), а также за правонарушения в области таможенного дела (нарушение таможенных правил) [3].

Наконец, Уголовный кодекс Российской Федерации (категория 5Б) устанавливает уголовную ответственность за таможенные преступления, такие как: контрабанда (ст. 188); незаконный экспорт сырья, технологий, материалов, оборудования, научно-технической информации, незаконное оказание услуг (выполнение работ), которые могут быть использованы в разработке вооружения, военной техники, оружия массового поражения (ст. 189); невозвращение в Российскую Федерацию предметов археологического, художественного, исторического достояния народов России и зарубежных стран (ст. 190); невозвращение в Российскую Федерацию средств в иностранной валюте (ст. 193); избегание уплаты таможенных платежей (ст. 194) [7].

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности является составной частью экономической политики государства в современных условиях. Причем, если несколько лет назад Россия провозгласила курс на формирование открытой экономики и интеграции в мировое хозяйство, то в условиях сложившейся нестабильной геополитической ситуации наше государство вынуждено приостановить интеграцию в мировое сообщество и нейтрализовать последствия частичной изоляции РФ.

Таким образом, объектами правового регулирования внешнеэкономической деятельности являются отношения между хозяйствующими субъектами, связанные с внешнеторговой деятельностью, перемещением капитала и т.д. НПА, рассматриваемые для целей данного исследования следует классифицировать по уровню (международные, федеральные, региональные), и по сфере ВЭД, к которой они относятся.

Основными нормативно-правовыми документами, регулирующими внешнеэкономическую деятельность РФ, в частности внешнюю торговлю являются: Конституция РФ от 12.12.1993 г.; «Таможенный кодекс Таможенного союза» от 27.11.2009 г.; ФЗ № 164 «Об основах государственного регулирова-

ния внешнеторговой деятельности» от 8.12.2003 г.; ФЗ № 5003-1 и др. Нормативно-правовые акты регионального уровня играют важную роль в определении основных направлений ВЭД Белгородской области. Отдельные положения встречаются также в основных Кодексах РФ.

То есть государство не создает препятствий на пути развития внешнеэкономической деятельности российских предприятий, и старается способствовать ей, путем продуманного нормативно-правового регулирования.

2.2 Организационно-правовая и финансово-хозяйственная характеристика деятельности АПХ «Мираторг»

Агропромышленный холдинг «Мираторг» - ведущая компания агропромышленного комплекса РФ, являющаяся активным участником ВЭД в части внешней торговли. Длительное время компания является крупнейшим производителем свинины в России, последовательно реализуя долгосрочную стратегию развития и повышения эффективности всей цепочки вертикально-интегрированного производства – от растениеводства до переработки мяса (приложение 2).

На территории Белгородской области сосредоточен основной производственный кластер предприятий свиноводческого дивизиона: растениеводческая группа, 3 комбикормовых завода, более 28 свинокомплексов, крупнейший в стране мясоперерабатывающий завод, логистическое и торговое подразделения компании. Бизнес-модель холдинга включает также иные предприятия, расположенные в 17 регионах страны, связанные с производством, переработкой и дистрибуцией говядины и птицы (рис. 2.1).

В состав холдинга входят около 100 юридических лиц. Предприятия, входящие в состав холдинга, осуществляют полный цикл производства: от поля до прилавка. Такая организационная структура дает АПХ «Мираторг» возможность быть независимым от конъюнктуры различных сырьевых рынков, изме-

нения цен на отдельные виды сырья, оптимизировать себестоимость продукции и минимизировать возможные риски.



Рис. 2.1. Бизнес-модель АПХ «Мираторг»

Источник: [45, с. 12]

Вертикальная интеграция позволяет АПХ «Мираторг» осуществлять контроль качества производимой продукции и обеспечивать максимальную эффективность на всех этапах производства.

Все предприятия АПХ «Мираторг» соответствуют международным экологическим стандартам. Холдинг заботится об охране окружающей среды, принимает активное участие в социальной жизни регионов, где представлены предприятия холдинга, и придерживается принципов этичного ведения бизнеса.

Функционирование компании охватывает следующие виды деятельности: растениеводство, производство кормов, свиноводство, производство говядины, птицеводство, мясопереработка, транспортная и складская логистика, дистрибуция продуктов питания, сеть розничных магазинов (прил. 3).

В настоящее время, «Мираторг» реализует три крупных проекта:

- производство свинины в Курской и Белгородской областях;
- производство мясной породы крупного рогатого скота Абердин-Ангус и цыплят-бройлеров в Брянской области;

– развитие собственной сети супермаркетов «Мираторг».

Проекты организации получают поддержку Правительства Российской Федерации и региональных властей в тех субъектах государства, где находятся производственные мощности холдинга.

«Мираторг» участвует в Госпрограмме развития сельского хозяйства и играет большую роль в реализации стратегии импортозамещения на рынке качественного мяса в России. Благодаря работе компании повышается уровень продовольственной безопасности страны.

Благодаря активному использованию лучшего мирового опыта и новейших технологий, высокой квалификации менеджмента и персонала, холдинг показывает высокие производственные и финансовые результаты

Миссия организации сформулирована следующим образом: «Мы вместе повышаем качество жизни, создавая культуру потребления мяса». Помимо этого у компании существует целая система соблюдаемых корпоративных ценностей, таких как качество, доверие, хозяйственность, ориентация на результат и т.д.

Общая численность персонала Холдинга – более 20 000 человек.

Инвестиционная деятельность компании представлена более чем 100 млрд. рублей завершённых инвестиций. АПХ «Мираторг» является крупнейшим инвестором в АПК России [45].

Для более полной характеристики предприятия следует охарактеризовать его внешнюю и внутреннюю среду.

Поставщики предприятий холдинга, которые обеспечивают производство сырьем, материалами и комплектующими в основном с учетом сложившихся длительных хозяйственных связей, надежны, в сроки выполняют все поставки сырья и материалов.

Основными поставщиками АПХ «Мираторг» являются ООО «ЭМ Принт», ООО «Арт-М», ООО "АНРИ", ООО "КС Инжиниринг", ООО "ДМА Маркетинг Групп" и многие другие.

Клиентская сеть АПХ "Мираторг" насчитывает 16000 заказчиков в различных регионах России и иностранных государствах.

Долговременный опыт работы на рынке, индивидуальный подход к каждому клиенту, высокое качество продукции, обязательность при выполнении контрактов позволили предприятию занять одно из ведущих мест как на российском, так и на мировом рынках.

Обширный перечень видов деятельности холдинга определяет наличие конкурентов в каждой из областей функционирования. Например, основным конкурентом АПХ "Мираторг" в промышленном производстве свинины является ГК «Агро-Белогорье». Конкурентами холдинга в производстве и продаже говядины являются ОАО "МЯСОКОМБИНАТ КЛИНСКИЙ", ООО "МЗК ЧЕРЕПАНОВСКИЙ", ООО "МОС-ЭТ".

Для более полной оценки деятельности предприятия, проведем анализ его финансовых результатов в динамике за 2013-2015 гг. (прил. 4).

На протяжении рассматриваемого периода показатель внеоборотных активов демонстрирует положительную динамику, что связано с постоянным пополнением основных средств предприятия (стоимость которых также возросла в 2014-2015 гг. на 6,63 и 7,18%, соответственно). В 2014 г. он увеличился на 506 млн. руб. по сравнению с 2013 (или на 13,56%), а в 2015 г. составил 4988 млн. руб., что на 17,7% больше, чем в 2014 г.

Расширение материально-технической базы приводит к тому, что стоимость оборотных активов холдинга также увеличивается. В 2014 г. цепной показатель прироста составил 32,7% (или 1568 млн. руб.), а в 2015 г. – 55,6% (или 3538 млн. руб.).

Еще один важный для анализа хозяйственной деятельности – показатель запасов предприятия. Запасы АПХ «Мираторг» в 2013-2014 гг. находились практически на одном уровне (8176 млн. руб. и 8207 млн. руб., соответственно), однако в 2015 г. произошло их резкое увеличение на 5694 млн. руб. (69,38%), что говорит о начале негативных тенденций в торговой деятельности холдинга,

в связи со значительным количественным ростом нереализованной продукции.

Выручка организации в 2014 году уменьшилась по сравнению с 2013 на 8,42%, что составило разницу в 4055 млн. руб. В 2015 году напротив наблюдалось увеличение объема выручки на 3166 млн. руб., однако при темпе прироста, составившем 7,18%, холдинг не имел возможности восстановить объем выручки до уровня 2013 года. В связи с этим, одной из основных задач «Мираторга» является наращивание темпов роста выручки за счет модернизации производства, совершенствования дистрибуции, а также разработки новых маркетинговых кампаний.

За весь рассматриваемый период уровень выручки значительно выше уровня коммерческих расходов, что определяет полученную прибыль от операционной деятельности. Несмотря на поступательный рост рассматриваемых расходов в течение 3 лет (на 39,34% в 2014 г. и на 33,58% - в 2015), данный показатель демонстрировал исключительно положительную динамику (+7,3% - в 2014 г., +44,38% - 2015 г.).

Резкий скачок объема прибыли от операционной деятельности в 2015 г. на 6294 млн. руб. (или на 44,38%), по сравнению с увеличением на 965 млн. руб. или на 7,3% в 2014, является подтверждением успешного внедрения мер по противодействию последствиям санкций, в том числе импортозамещения. Также на увеличение данного показателя оказало влияние падение курса рубля, поскольку АПХ «Мираторг» является активным участником ВЭД, и большое количество сделок совершаются в иностранной валюте.

Показатель финансовых расходов с каждым годом увеличивается практически в 2 раза. Находясь в 2013 г. на уровне 1883 млн. руб., он достиг 2807 млн. руб. в 2014 г., а в 2015 составил уже 4095 млн. руб.

При этом прочие расходы холдинга росли еще более быстрыми темпами, увеличившись с 196 млн. руб. в 2013 г. до 1615 млн. руб. в 2014 г. и составив 5711 млн. руб. в 2015 г.

В результате чистая прибыль холдинга в 2015 г. достигла 16396 млн.

рублей (рис. 2.2).

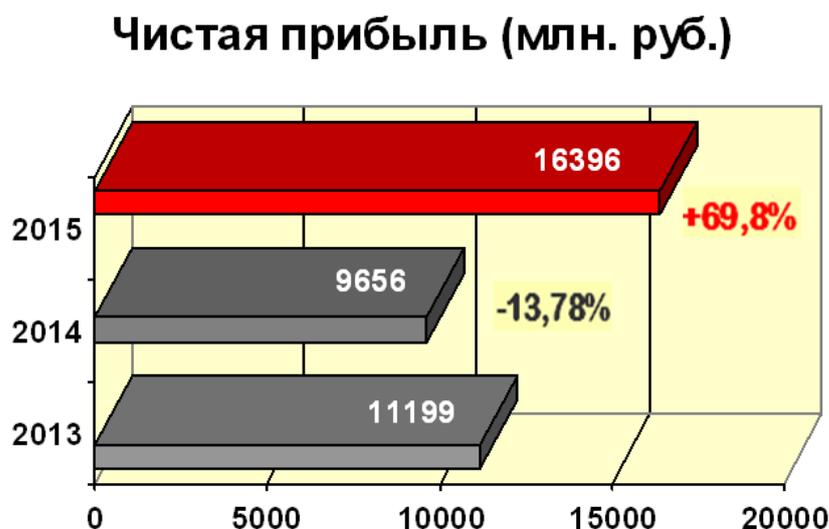


Рис. 2.2. Динамика чистой прибыли АПХ «Мираторг» в 2013-2015 гг.
Источник: [45].

Как видно из диаграммы, после некоторого снижения показателя чистой прибыли на 13,78% в 2014 г., в 2015 произошло его увеличение на 69,8%. Стоит отметить, что тенденция изменения прибыли холдинга до налогообложения аналогична: снижение показателя в 2014 г. на 12,37% сменяется увеличением в 2015 г. на 67,85%.

На основании имеющихся данных о численности рабочих, можно определить показатель производительности труда, который снижается в течение рассматриваемого периода. Однако темпы падения показателя замедляются с 27,85% в 2014 г. до 11,57% - в 2015.

Взяв за основу консолидированную финансовую отчетность, проведем анализ финансово-хозяйственной деятельности, результаты которого представлены в приложении 5.

Согласно результатам, АПХ «Мираторг» демонстрирует способность поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства в случае необходимости за счет собственных источников, поскольку коэффициент маневренности достигает нормативного значения (0,2 на протяжении 2013-2015 гг.).

Следует отметить, что во всех периодах коэффициент маневренности

достигал нижнего порогового значения (поскольку рекомендуемое значение показателя может колебаться в интервале 0,2-0,5), что говорит о преимущественном вложении средств холдинга в медленно реализуемые активы (основные средства).

Также в ходе анализа выяснилось, что в 2013 году удельный вес собственного капитала был на уровне 40%, в 2014 году – 30%, в 2015 году – 40%, что говорит о стабильности деятельности организации. Однако рекомендуемая его величина более 50%, поскольку нормативное значение коэффициента финансовой независимости – от 0,5, а следовательно, холдингу стоит направить силы в сторону увеличения доли собственного капитала.

Коэффициент финансовой устойчивости, равный 0,7 (при нормативном значении 0,8-0,9), показал, что 70% актива холдинга финансировалось за счет устойчивых источников в течение 2013-2015 гг., что практически соответствует пороговому значению.

Учитывая уровень коэффициента финансирования на протяжении 2013-2014 гг. (0,5), за счет собственных средств было сформировано 50% имущества, а в 2015 г. – 70% (значение коэффициента – 0,7), что говорит о незначительном риске банкротства для АПХ «Мираторг», поскольку отсутствие риска банкротства можно констатировать при значении коэффициента превышающем 1.

Показатель промежуточной ликвидности в 2013 г. составил 0,6, в 2014 снизился до 0,5, а в 2015 году достиг нижней границы нормативного значения – 0,7. Это свидетельствует о том, что, если финансовое положение холдинга станет критическим, текущие обязательства можно будет погасить в кратчайшие сроки. Уровень показателя несколько ниже нормативного значения в 2013-2014 гг., вызван вложением большей части средств во внеоборотные активы, которые не могут быть быстро обращены в денежные средства.

Об улучшающейся платежеспособности компании говорит коэффициент текущей ликвидности, который, хотя и не достигает нормативного значения (1,5-2,5), с каждым годом приближается к нему: 0,7 – в 2013 г., 0,8 – в 2014 г., 1

– в 2015 г.

На основе полученных данных были рассчитаны показатели рентабельности, согласно которым можно сделать следующие выводы:

– в 2014 г. 39,2% выручки от реализации составляла прибыль до налогообложения, что оказалось на 8,2% больше, чем в 2013 г. В 2015 г. показатель общей рентабельности продолжил тенденцию улучшения и составил 41,9%;

– с каждой денежной единицы, инвестируемой в свою деятельность, предприятие в 2013 году получило 37,2% прибыли, в 2014 этот показатель снизился до 35,1%, а в 2015 поднялся выше уровня 2013 г., составив 42,9% что относит холдинг к категории сверхрентабельных организаций.

– доля прибыли в каждом заработанном рубле в 2013 г. составляла 24,6%, снизилась в 2014 г. до 17,8% и усилиями компании была повышена до 25,1% в 2015;

– уровень рентабельности оборотных активов говорит о средней эффективности их использования, поскольку показатель 2013 г. (41,9%) не был достигнут в последующих отчетных периодах, несмотря на то, что снижение в 2014 г. на 9,8% сменилось повышением показателя в 2015 г. на 2,3%.

Таким образом, агропромышленный холдинг «Мираторг» - одна из ведущих компаний АПК России. Начиная с 1995 года, холдинг демонстрирует непрерывное развитие и стабильный экономический рост. Особенностью холдинга является осуществление предприятиями, входящими в его состав, полного цикла производства: от поля до прилавка, что определяет различные виды деятельности компании: растениеводство, производство кормов, свиноводство, производство говядины, птицеводство, мясопереработка, транспортная и складская логистика, дистрибуция продуктов питания, сеть розничных магазинов.

Холдинг показывает высокие производственные и финансовые результаты. Показатели произведенной продукции растут как количественно, так и качественно наряду с выручкой, которая в 2015 г. составила 47247 млн. руб. и чи-

стой прибылью, продемонстрировавшей улучшение на 69,8% по сравнению с 2014 г. Увеличение также демонстрируют показатели оборотных и внеоборотных активов (на 55,6 и 17,7% в 2015 году, соответственно). О росте количества нереализованной продукции говорит повышающийся показатель запасов, достигнувший в 2015 г. 13901 млн. руб. Показатели расходов также демонстрируют увеличение: в 2015 г. коммерческие расходы увеличились на 33,58%, финансовые – на 45,89%, прочие – на 253,62%. Несмотря на рост численности персонала холдинга, показатель производительности труда снижается, хотя темпы его падения замедляются: -27,85% - в 2014 г., -11,57% - в 2015 г.

Финансовые показатели позволяют сделать вывод о том, что положение АПХ «Мираторг» устойчиво: коэффициент маневренности на протяжении исследуемого периода достигает нижнего порогового значения (0,2), практически соответствуют рекомендуемой величине показатели финансовой независимости (0,4 – в 2013 г., 0,3 – в 2014 г., 0,4 – в 2015 г.), финансовой устойчивости (0,7 – в 2013-2015 гг.). Коэффициент промежуточной ликвидности к 2015 г. достиг 0,7, что соответствует нормативному значению. Однако коэффициент текущей ликвидности (0,7 – в 2013 г., 0,8 – в 2014 г., 1 – в 2015 г.) ощутимо отличается от нормативного интервала значений (1,5-2,5).

Показатели рентабельности после некоторого снижения в 2014 г. демонстрируют увеличение в 2015 г.: рентабельность основной деятельности достигла в 2015 г. 41,9%, рентабельность продаж – 25,1%, рентабельность оборотных активов – 34,4%, то есть холдинг успешно продолжает работу по улучшению всех параметров своей деятельности.

2.3 Оценка внешнеэкономической деятельности АПХ «Мираторг»

Агропромышленный комплекс - это одна из важнейших составных частей экономики России, обладающая большим экономическим потенциалом, поскольку именно в ней производится жизненно необходимая продукция для общества.

Основным элементом агропромышленного комплекса является сельское хозяйство, которое занимает особое место и в АПК, и в народном хозяйстве страны в целом.

Предприятия АПК являются неотъемлемой частью и активным участником внешнеэкономической деятельности России, а именно внешней торговли. На протяжении 2013-2015 гг. продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье в экспорте РФ занимали 3-4%, в импорте – 12-14% [55].

АПХ «Мираторг», являясь крупным производителем мясной продукции, включается во внешнеэкономическую деятельность путем участия во внешней торговле, которая остается наиболее распространенным видом ВЭД.

Объективный анализ динамики внешней торговли АПХ «Мираторг» как составной части экспортно-импортных показателей РФ важен для изучения наметившихся тенденций в торговле с зарубежными партнерами и оценки доли внешнеторговых операций, приходящихся на исследуемый холдинг.

В связи с тем, что в последнее время возрастает роль формирующихся территориальных кластеров и производственных комплексов, изучение внешней торговли АПХ «Мираторг» в разрезе экспортно-импортных операций Белгородской области, являющейся мясным кластером, не менее важно, чем ее рассмотрение в контексте внешней торговли РФ.

Основные внешнеторговые показатели РФ и Белгородской области за 2013-2015 гг. представлены в приложении 6.

Итак, 2014 год ознаменовался резким снижением уровня внешней торговли РФ. Внешнеторговый оборот уменьшился на 6,8% и составил 805789 млн. долл. США, при одновременном снижении экспорта с 523275 млн. долл. США до 497763 млн. долл. США и импорта с 341337 млн. долл. США до 308026 млн. долл. США (т.е. на 4,88% и 9,76%, соответственно).

2015 год демонстрирует продолжившееся снижение объемов внешней торговли, причем возрастающими темпами. Так, внешнеторговый оборот по сравнению с 2014 г. уменьшился на 34,69%, составив 526261 млн. долл. США.

В том числе экспорт снизился до 343543 млн. долл. США (или на 30,98%), а импорт – до 182719 млн. долл. США (или на 40,68%).

Динамика внешней торговли области полностью отражает динамику экспортно-импортных операций государства: снижение нарастающими темпами всех показателей торговли с иностранными контрагентами. Так, внешнеторговый оборот, снизившийся в 2014 г. на 14,47% (с 7569,6 млн. долл. США до 6474,13 млн. долл. США), в 2015 г. сократился уже на 35,51% (или на 2299,07 млн. долл. США). При этом, если стоимостные объемы экспорта в 2014 г. уменьшились лишь на 6,14% (или на 209,37 млн. долл. США), то сокращение импорта составило 21,32%, оказавшись на уровне 3271 млн. долл. США. В 2015 г. показатели продолжили стремительно снижаться: экспорт – на 24,26%, составив 2426,11 млн. долл. США, импорт – на 46,53%, составив 1522,06 млн. долл. США.

Таким образом, оборот внешней торговли РФ сокращается, что связано с различными экономико-политическими факторами. Для того, чтобы определить, какие факторы породили снижение объемов экспорта и импорта РФ, рассмотрим динамику внешней торговли РФ с различными странами мира за 2013-2015 гг. (прил. 7).

Итак, тенденцию к сокращению с 2013 года демонстрируют экспортно-импортные операции с Украиной. В 2014 году объем экспорта сократился на 28,13% (или на 6699 млн. долл. США), импорта – на 31,94% (или на 5043 млн. долл. США), а по итогам 2015 г. снижение стоимости экспорта составило 45,69% (или 7819,10 млн. долл. США), импорта – 47,23% (или 5076,9 млн. долл. США).

Экспорт российских товаров в Германию после незначительного увеличения на 97 млн. долл. США (или на 0,26%) в 2014 г., снизился на 11771 млн. долл. США (или на 31,71%) – в 2015. Объемы импорта из данного государства сократились на 13,07% (или на 4954 млн. долл. США) – в 2014 г. и на 39,99% (или на 12523,7 млн. долл. США) – в 2015.

Внешнеторговые отношения с Италией, которая занимает одно из ведущих мест в списке торговых партнеров России, также подверглись общей тенденции: в 2014 г. стоимостные объемы экспорта и импорта снизились на 9,08 и 12,58%, соответственно. В результате стоимость экспорта в Италию составила 35746 млн. долл. США, импорта – 12723 млн. долл. США. В 2015 году спад продолжился, что привело к снижению экспортных поставок на 37,64%, импортных – на 34,62%, что в стоимостном выражении составило 13453,5 и 4404,8 млн. долл. США, соответственно.

На 18,64% (или на 3650 млн. долл. США) сократились объемы экспорта в Польшу в 2014 г., превысив, тем самым, темпы снижения импорта (15,03% или 1251 млн. долл. США). В 2015 г. показатель экспорта в Польшу уменьшился уже на 39,41%, достигнув объема 9652,9 млн. долл. США, импорта – на 42,09%, в результате чего стоимость импорта из Польши составила 4097,1 млн. долл. США.

Спад показателя экспорта в Великобританию достиг 30,06% (4944 млн. долл. США) и 35,03% (4030,1 млн. долл. США) в 2014-2015 гг., соответственно. При этом за незначительным сокращением импорта в 2014 году на 3,65% последовало резкое снижение данного показателя на 52,34% - в 2015, в результате чего показатель импорта снизился с 7810 млн. долл. США – в 2014 г. до 3722,1 млн. долл. США – в 2015.

Вывоз продукции в США также демонстрирует отрицательный прирост (уменьшение с 11135 млн. долл. США – в 2013 г. до 10679 млн. долл. США – в 2014 и 9505,8 млн. долл. США – в 2015), однако темпы уменьшения невелики (4,1% и 10,99% в 2014-2015 гг., соответственно). Стоимостной объем импорта американской продукции, увеличившийся в 2014 г. на 12,09% (или на 1995 млн. долл. США), в 2015 году снизился на 38,08% (или на 7043,6 млн. долл. США).

Примечательной является динамика экспорта в Китай и Мексику, поскольку экспорт именно в эти страны в 2014 г. ощутимо увеличился (на 5,28% и 61,4% соответственно). Тем не менее, в 2015 г. произошло уменьшение показателя

теля экспорта на 8898,6 млн. долл. США (или на 23,73%) и на 389,8 млн. долл. США (или на 28,25%) для Китая и Мексики, соответственно. Импорт из Китая снизился в 2014 г. на 4,3%, в 2015 г. – на 31,32%, составив 34945,8 млн. долл. США. Стоимость поставок из Мексики снижалась примерно на 25% как в 2014, так и в 2015 г., оказавшись на уровне 588,9 млн. долл. США.

Далее оценим динамику экспортно-импортных операций Белгородской области с выбранными для анализа государствами (прил. 8).

Из приложения 8 видно, что некоторые показатели не только отличаются от аналогичных по РФ, но и полностью противоположны им. Например, экспорт Белгородской области в Великобританию резко возрос с 2,2 млн. долл. США в 2013 г. до 25,3 млн. долл. США в 2014 г., в то время как данный показатель для РФ за тот же период сократился на 30,06%. В 2015 г. поставки в Соединенное Королевство сократились на 85,18% (или на 21,55 млн. долл. США). Аналогичную динамику демонстрирует импорт из Великобритании: резкий скачок до 20,2 млн. долл. США в 2014 г., сменяется снижением до 9,55 млн. долл. США (или на 52,72%) – в 2015.

Изменение объемов внешней торговли Белгородской области с Германией движется по тенденции описанной для РФ, однако, в 2014 г. увеличение объема экспорта составило 20,28%, что выше темпа роста показателя по России за данный период (0,26%). В 2015 году экспорт Белгородской области в Германию сократился на 25,87% (или на 28,84 млн. долл. США). Импорт товаров из Германии на территорию Белгородской области демонстрирует увеличение на 2,52% (или на 3,3 млн. долл. США) в 2014 г. и на 31,09% (или на 41,66 млн. долл. США) – в 2015.

Исключительно положительный темп прироста имеют стоимостные объемы экспорта в Италию (+63,43 – в 2014 г., +22,68% - в 2015 г.), достигнувшие в 2015 г. уровня 218,73 млн. долл. США. Импорт из Италии, увеличился на 105,48% в 2014 г. и достиг 63,7 млн. долл. США, в 2015 г. составил 36,4 млн. долл. США (-42,86%).

Экспортные поставки в Китай значительно сократились в рассматриваемом периоде (на 68,13% - в 2014 г., на 98,83% - в 2015 г.), в результате их стоимостной объем снизился до 1,49 млн. долл. США в 2015 г. Импорт возросший на 16,89% (или на 10 млн. долл. США) в 2014 г., значительно сократился на 96,43% (или на 66,73 млн. долл. США) – в 2015.

Динамика торговых отношений Белгородской области с Польшей аналогична динамике продемонстрированной РФ: экспорт уменьшился на 15,84% - в 2014 г., и на 39,26% - в 2015, составив 41 млн. долл. США. Объемы импорта также снизились (на 21,97% и 16,72% в 2014-2015 гг., соответственно), составив 14,49 млн. долл. США в 2015 г.

Экспорт в США, возросший в 2014 г. до 51,4 млн. долл. США (по сравнению с 0,7 млн. долл. США в 2013 г.), снизился в 2015 г. до 38,69 млн. долл. США (или на 24,73%). Импорт из США также возрос в 2014 г. (на 14,62%), сократившись незначительно в 2015 (на 1,73%).

Для того, чтобы иметь возможность определить место внешней торговли АПХ «Мираторг» в общем объеме внешнеторговых операций государства и региона, рассмотрим динамику объемов экспорта и импорта отдельных товарных групп, представленную в приложении 9.

Поскольку основу торговли АПХ «Мираторг», как предприятия агропромышленного комплекса, составляют продовольственные товары, именно доля данной категории в ВЭД РФ должна быть определена в первую очередь (приложение 10). Из приложения 9 видно, что объем экспорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в 2014 г. увеличился по сравнению с 2013 на 15,95%, достигнув 18900 млн. долл. США, а в 2015 г. – уменьшился на 14,29% и достиг показателя 16200 млн. долл. США, в связи с чем практически вернулся к уровню 2013 г. (16300 млн. долл. США). Импорт рассматриваемого вида товаров демонстрирует тенденцию к снижению. В 2014 г. показатель стоимостного объема импортированных продовольственных товаров и сельхоз сы-

рвья снизился до 39700 млн. долл. США (или на 8,10%), продолжив уменьшение и в 2015 г. более быстрыми темпами (т.е. на 33,25%).

Стоит отметить, что стоимостные объемы внешней торговли товарами, образующими другие основные статьи экспорта и импорта РФ, демонстрируют исключительно уменьшение: экспорт минеральных продуктов сократился на 7,16% и 37,37% в 2014-2015 гг., соответственно, установившись на отметке 219200 млн. долл. США в 2015 г. Снижению подвергся также показатель поставок за рубеж продукции химической промышленности (-5,52% в 2014 г., -13,06% - в 2015 г.), составивший в 2015 г. 25300 млн. долл. США. Металлы, драгоценные камни и изделия из них были экспортированы на сумму 52400 млн. долл. США в 2014 г. (что на 4,9% меньше, чем в 2013 г.) и на 40900 млн. долл. США – в 2015 г. (или на -21,95%).

Главной статьей российского импорта остаются машины, оборудование и транспортные средства, закупки которых в 2014 г. по отношению к 2013 г. уменьшились на 11,11%, составив 136000 млн. долл. США. В 2015 г. импорт данных товаров сократился на 39,85%. Похожую динамику демонстрируют стоимостные объемы ввоза металлов и изделий из них (-10,18 – в 2014 г., -39,41% - в 2015г.), текстиля и обуви (-9,44% - в 2014 г., -33,74 – в 2015 г.), а также продукции химической промышленности (-7,20 – в 2014 г., -26,94 – в 2015 г.).

Далее рассмотрим динамику изменений внешней торговли основными товарами, образующими экспорт и импорт Белгородской области (прил. 11).

Из приложения 11 видно, что объем экспорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в 2014 г в Белгородской области увеличился по сравнению с 2013 на 5,9%, достигнув 235,1 млн. долл. США, а в 2015 г. – значительно уменьшился на 40,81%, достигнув показателя 139,17 млн. долл. США. Импорт рассматриваемого вида товаров в 2014 г. повысился до 725,2 млн. долл. США (или на 18,15%), однако в 2015 г. последовал резкий спад показателя сто-

имостного объема импортированных продовольственных товаров и сельхоз сырья на 86,86%.

Стоит отметить, что стоимостные объемы экспорта минеральных продуктов демонстрируют исключительно уменьшение (на 26,78% и 46,21% в 2014-2015 гг., соответственно), установившись на отметке 403,02 млн. долл. США в 2015 г. Снижению в 2015 г. по сравнению с 2014 г. подвергся также показатель поставок за рубеж продукции химической промышленности (-337,05%), однако это произошло после увеличения показателя на 19,52% в 2014 г. Металлы, и изделия из них были экспортированы на сумму 2042,4 млн. долл. США в 2014 г. (что на 1,41% больше, чем в 2013 г.) и на сумму 1565,23 млн. долл. США – в 2015 г. (снижение произошло на 23,36%). Экспорт машиностроительной продукции, снизившийся в 2014 г. до 67,9 млн. долл. США (или на 19,26%), демонстрирует увеличение в 2015 г. на 12,9%.

Значительную долю в импорте Белгородской области занимает машиностроительная продукция, закупки которой снизились на 41,6% - в 2014 г. и на 26,41% - в 2015, а также металлы и изделия из них, также демонстрирующие снижение (-19,52% - в 2014 г., - 44,1% - в 2015 г.). Похожую динамику демонстрируют стоимостные объемы ввоза продукции химической промышленности в Белгородской области (-13,8% – в 2014 г., -20,47% - в 2015г.), а также текстиля и обуви (-12,09% - в 2014 г., -17,17% – в 2015 г.).

Изменения, произошедшие во внешнеэкономической деятельности России и Белгородской области, несомненно, сказались и на торговле с иностранными партнерами АПХ «Мираторг» (прил. 12). Поскольку в холдинге ведется статистический учет исключительно общих показателей внешней торговли, в целях анализа будем считать, что динамика товарной и географической структуры внешней торговли АПХ «Мираторг» подвержена тем же тенденциям, что и аналогичная динамика для РФ и Белгородской области.

Согласно данным, приведенным в приложении 12, внешнеторговый оборот холдинга сохраняет отрицательную тенденцию (-8,77% - в 2014 г., -6,01% -

в 2015 г.), в результате чего данный показатель снижается с 447,79 млн. долл. США в 2013 г. до 408,53 млн. долл. США – в 2014 г. и 383,96 млн. долл. США – в 2015. Однако это происходит в связи со значительными темпами сокращения объемов импорта, которые составили 13,19% (или 43,96 млн. долл. США) в 2014 г. и 18,92% (или 54,7 млн. долл. США) - в 2015. В то же время стоимостные показатели экспорта демонстрируют положительную динамику, увеличившись на 4,09% и 25,26% в 2014 и 2015 гг., соответственно, и достигнув уровня 149,48 млн. долл. США в 2015 г.

Стоит отметить, что практически вся внешняя торговля холдинга осуществляется на территории Белгородской области и в Санкт-Петербурге (для товаров поставляемых морским транспортом). Объемы товаров, импортируемых морем достаточно велики, поэтому импорт на территорию Санкт-Петербурга значительно превышает объемы поставок в Белгородскую область. Стоимость экспорта из Санкт-Петербурга также несколько выше стоимости Белгородского экспорта.

Рассматривая изменения внешнеторгового оборота, отметим его увеличение на территории Белгородской области в 2014 г. на 13,91% (или на 17,10 млн. долл. США), за которым последовало снижение на 2,25% - в 2015 г., результате чего показатель достиг уровня 136,9 млн. долл. США. При этом объемы экспорта сохраняли положительную динамику (+6,03 – в 2014 г., +23,74% - в 2015 г.), составив в 2015 г. 66,56 млн. долл. США. В то же время стоимость купленных за рубежом товаров, увеличившаяся на 19,44% в 2014 г., снизилась на 18,46% в 2015, что ниже уровня 2013 г. (70,34 млн. долл. США)

Внешнеторговый оборот на территории Санкт-Петербурга уменьшается в течение рассматриваемого периода (2013-2015 гг.). В 2014 г. данный показатель составил 268,47 млн. долл. США, что меньше уровня 2013 г. на 17,35%, а снижение на 7,97% в 2015 г. привело к установлению внешнеторгового оборота на отметке 247,06 млн. долл. США. Динамика экспорта сохраняет тенденцию к увеличению (+2,56% - в 2014 г., + 26,5% - в 2015 г.). Объемы импорта, напротив,

снижаются до 202,92 млн. долл. США (или на -22,23%) – в 2014 г. и до 164,15 млн. долл. США (или на -19,11%) – в 2015.

Сравним изменение доли внешнеторговых операций АПХ «Мираторг» в объеме внешней торговли России, а также отдельно определим, какая часть внешней торговли Белгородской области приходится на экспортно-импортные операции белгородского дивизиона компании. Поскольку экспорт АПХ «Мираторг» представлен продовольственными товарами и сельскохозяйственным сырьем, считаем целесообразным отдельно исчислить долю экспорта холдинга по данной статье российского и белгородского экспорта (прил. 13).

Таким образом, отчетливо просматривается тенденция к увеличению доли внешнеторгового оборота исследуемого холдинга в показателях по региону и государству в целом. Как видно из приложения 13, к 2015 г. 0,07% внешнеторгового оборота России приходилось на АПХ «Мираторг» (что на 0,02% превышает показатели 2013-2014 гг.). При этом во внешнеторговом обороте Белгородской области исследуемый показатель увеличивался более быстрыми темпами, достигнув 3,28% в 2015 году.

Динамика доли экспорта, приходящейся на холдинг, аналогична, однако при отдельном рассмотрении стоимостных объемов, переданных за рубеж продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья, мы наблюдаем снижение доли экспорта АПХ «Мираторга» в 2014 г. с 0,71% до 0,63% по результатам внешней торговли РФ. В 2015 г. доля увеличивается до 0,92%.

Тенденция изменения объемов экспорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья холдинга в экспорте данной категории товаров области исключительно положительная и достигает 47,83% в 2015 г.

Доля компании в импорте государства и региона превышает долю в общем экспорте, поскольку стоимостные и физические объемы закупаемых товаров на порядок выше объемов продаваемых за рубеж товаров.

Несмотря на незначительный спад на 0,01% в 2014 г., в 2015 импорт холдинга достиг 0,13% в импорте РФ, а неизменно положительная динамика ана-

логичного показателя по региону привела к тому, что в 2015 году 4,02% импорта Белгородской области приходилось на АПХ «Мираторг».

Подводя итог, можно сказать, что внешнеэкономическая деятельность АПХ «Мираторг» находится под влиянием тенденций, присущих ВЭД России и Белгородской области. В 2014 г. внешнеторговый оборот РФ уменьшился на 6,8%, достигнув показателя 805789 млн. долл. США, при одновременном снижении экспорта с 523275 млн. долл. США до 497763 млн. долл. США и импорта с 341337 млн. долл. США до 308026 млн. долл. США (т.е. на 4,88% и 9,76% соответственно). В 2015 г. внешнеторговый оборот нашего государства составил 526261 млн. долл. США и снизился по сравнению с 2014 г. на 34,69%: экспорт снизился до 343543 млн. долл. США (или на 30,98%), а импорт – до 182719 млн. долл. США (или на 40,68%).

Динамика внешней торговли Белгородской области также отрицательная: внешнеторговый оборот, снизившийся в 2014 г. на 14,47% (с 7569,6 млн. долл. США до 6474,13 млн. долл. США), в 2015 г. сократился уже на 35,51% (или на 2299,07 млн. долл. США).

Рассматривая географическую структуру внешней торговли России и Белгородской области, мы наблюдаем снижение объемов экспортно-импортных операций с основными партнерами. Так, неизменно снижаются объемы российских поставок в Италию (на 37,64% в 2015 г.) и импорт товаров из данного государства (на 34,62% итогам 2015 г.). В то же время, поставки из Белгородской области в эту страну увеличиваются (на 22,68% в 2015 г.), а импорт из Италии, увеличившийся в 2014 г., в 2015 показал снижение на 42,86%. Экспорт российских товаров в Германию после незначительного увеличения на 0,26% в 2014 г., снизился на 31,71% – в 2015. Экспорт из области в эту страну также снизился на 25,87% в 2015 г., после повышения на 20,28% в 2014. Объемы импорта из данного государства на территорию РФ сокращались на протяжении 2013-2015 гг. (на 13,07% - в 2014 г., на 39,99% – в 2015). Импорт из Германии в Белгородскую область, напротив, неизменно увеличивается (+2,52% – в 2014 г., +3,09%

– в 2015). Примечательной является динамика экспорта в Китай, поскольку экспорт из РФ в 2014 г. увеличился на 5,28%, а из Белгородской области значительно уменьшился на 68,13%. Тем не менее, в 2015 г. произошло уменьшение показателя по России на 23,73%, а по области – на 98,83%. Импорт из Китая в РФ снизился в 2014 г. на 4,3%, в 2015 – на 31,32%, в Белгородскую область – повысился на 16,89% в 2014 г., а в 2015 сократился до 2,47 млн. долл. США.

Поскольку значительное место в торговле АПХ «Мираторг» занимают продовольственные товары, важно отметить, что объем экспорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья из РФ в 2014 г. увеличился на 15,95%, а в 2015 г. – уменьшился на 14,29%, составив 16200 млн. долл. США. Импорт данных товаров в 2014 г. снизился на 8,10%, продолжив уменьшение и в 2015 г. (на 33,25%). Объем экспорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в 2014 г. в Белгородской области увеличился на 5,9%, а в 2015 г. – значительно уменьшился на 40,81%. Импорт рассматриваемого вида товаров в 2014 г. повысился на 18,15%, однако в 2015 г. последовал резкий спад показателя на 86,86%. Тенденцию к снижению демонстрируют и другие важнейшие статьи экспорта.

Подобные тенденции в ВЭД страны и региона не могли не повлиять на внешнюю торговлю АПХ «Мираторг». Согласно приведенным данным, внешнеторговый оборот холдинга сохраняет отрицательную тенденцию (-8,77% - в 2014 г., -6,01% - в 2015 г.), в результате чего снижается до 383,96 млн. долл. США – в 2015 г.. Сокращение импорта составило 13,19% (или 43,96 млн. долл. США) в 2014 г. и 18,92% (или 54,7 млн. долл. США) - в 2015. В то же время стоимостные показатели экспорта демонстрируют положительную динамику, увеличившись на 4,09% и 25,26% в 2014 и 2015 гг., соответственно.

Просматривается тенденция к увеличению доли внешнеторгового оборота исследуемого АПХ «Мираторг» в показателях по региону и государству в целом: к 2015 г. 0,07% внешнеторгового оборота России приходилось на АПХ «Мираторг», при этом во внешнеторговом обороте Белгородской области ис-

следуемый показатель увеличивался более быстрыми темпами, достигнув 3,28% в 2015 году. Доля экспорта, продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья, приходящаяся на холдинг снизилась в общероссийском показателе 2014 г. до 0,63%, в 2015 г. – увеличилась до 0,92%. Доля объемов экспорта данной категории товаров холдингом в региональном экспорте исключительно положительная и достигла 47,83% в 2015 г.

Выводы по второй главе.

Таким образом, внешнеэкономическая деятельность в РФ регулируется различными законодательными актами, которые могут быть разделены по уровню принятия, а также сфере регулирования (внешняя торговля, инвестиции и т.д.). Основными нормативно-правовыми документами в данной сфере являются: «Таможенный кодекс Таможенного союза» от 27.11.2009 г.; ФЗ № 164 «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 8.12.2003 г.; а также ФЗ № 5003-1 «О таможенном тарифе» от 21.05.1993 г. в сочетании с ГК РФ, регулирующим непосредственно деятельность предприятий. Помимо федеральных законов и НПА, отдельные аспекты внешнеэкономической деятельности могут регулироваться региональными нормативными документами, не противоречащими федеральному законодательству.

Важная часть экономики России – агропромышленный комплекс, предприятия которого являются активными участниками ВЭД, в связи с осуществлением внешнеторговой деятельности. Одним из таких участников является АПХ «Мираторг». Холдинг показывает высокие финансово-хозяйственные результаты. Показатели произведенной продукции растут как количественно, так и качественно наряду с выручкой, которая в 2015 г. составила 47247 млн. руб. и чистой прибылью, продемонстрировавшей улучшение на 69,8% по сравнению с 2014 г. Финансовые показатели позволяют сделать вывод о том, что положение АПХ «Мираторг» устойчиво, а холдинг успешно продолжает работу по улучшению всех параметров своей деятельности.

Для выявления тенденций, существующих во внешней торговле, следует рассматривать объемы экспортно-импортных операций холдинга в разрезе результатов внешней торговли РФ в целом и Белгородской области в частности. Согласно статистическим данным, объемы внешнеторговых операций России неизменно сокращаются, начиная с 2013 года. Данная тенденция также характерна и для Белгородской области. Подобная ситуация прослеживается при рассмотрении торговли с отдельными странами. Тем не менее, хотя внешнеторговый оборот АПХ «Мираторг» также снижается, стоимостные объемы экспортных операций холдинга растут, что объясняет повышающуюся долю внешнеторговых операций компании в результатах внешней торговли страны и региона.

3. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АПХ «МИРАТОРГ» В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ

3.1 Последствия влияния экономических санкций на внешнеэкономическую деятельность АПХ «Мираторг»

На внешнеэкономическую деятельность предприятия влияют как внешние, так и внутренние факторы. Для того, чтобы максимально использовать их положительное воздействие и нейтрализовать отрицательное, необходимо четко осознавать наличие данных факторов и предусматривать их влияние.

Первым этапом анализа внешней среды АПХ «Мираторг» является оценка внешних факторов, влияющих на состояние внешнеэкономической деятельности предприятия:

1. Тенденции мирового рынка.

Одним из важнейших явлений на рынке продовольствия являются колебания его цены, которые в свою очередь зависят от соотношения спроса на те или иные товары и объемы их производства. Однако, в современных условиях, цена на мировом рынке отличается также в зависимости от страны происхождения. Поскольку, к концу 2015 года, вследствие падения уровня платежеспособности спроса российского населения, несмотря на рост себестоимости производства по всем видам мяса в оптовом звене произошло снижение или, по крайней мере, сохранение стабильных цен на мясо, что благотворно повлияло на положение АПХ «Мираторг» на мировом рынке (рис. 3.1).

Так, стоимость говядины в убойном весе (полутуши) в начале года достигала 210-220 руб/кг, тогда как в конце года снизилась до 190 руб/кг, хотя и остается относительно выше уровня 2014 года. Цены на свинину (полутуши) держались на уровне конца 2014 года – 165-175 руб/кг, однако с октября резко снились и остаются на уровне 140-145 руб/кг. Стоимость тушки ЦБ (цыпленка-бройлера) была наиболее стабильной и большую часть года держалась на среднем уровне 100-102 руб/кг [47].

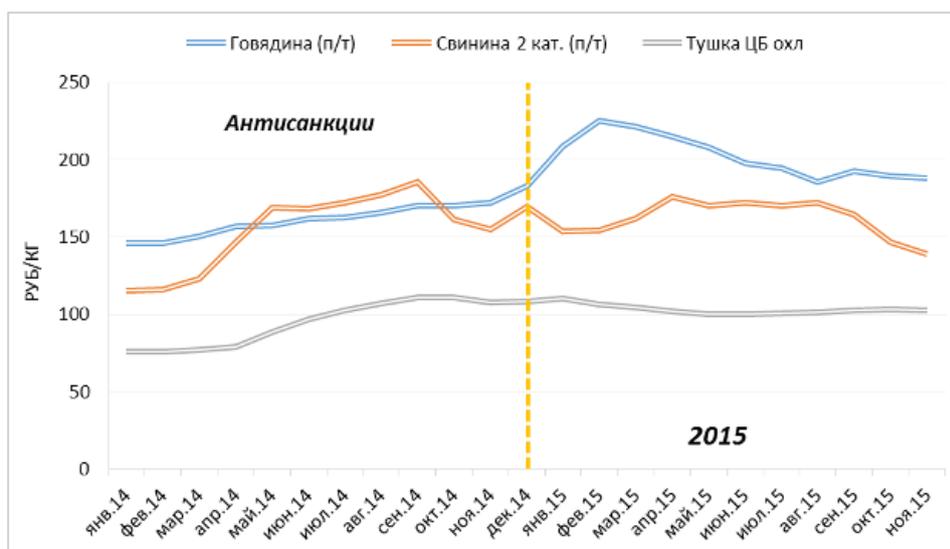


Рис. 3.1. Динамика средних закупочных цен на мясо в России по секторам
Источник: [47].

В то же время, мировые цены на основные товары российского агропродовольственного экспорта постепенно снижаются, однако, в связи с ослаблением курса рубля, рублевый эквивалент экспортной цены, выраженной в долларах США, был привлекателен для экспортеров, в том числе для АПХ «Мираторг». В результате, цены на экспортируемую продукцию холдинга установились на конкурентоспособном уровне.

В то же время, девальвационный шок сделал импорт свинины и птицы нецелесообразным экономически для многих компаний-импортеров (рис 3.2).

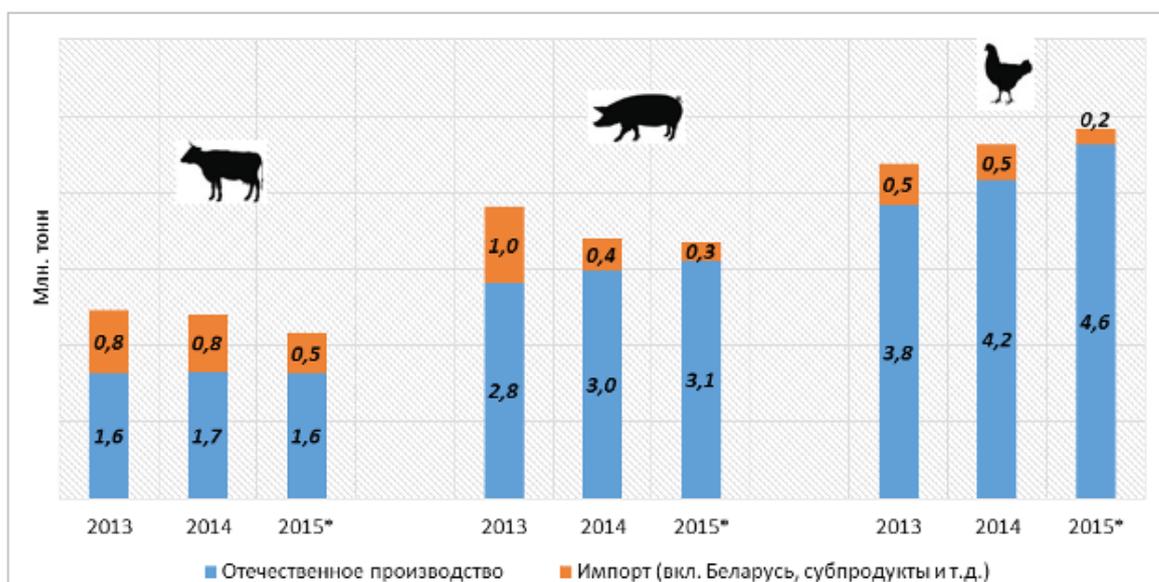


Рис 3.2. Динамика емкости рынка мяса по секторам
Источник: [47].

Так, поставки мяса птицы в 2015 году сократились до 250 тыс. тонн или на 5% в общей емкости рынка мяса птицы в РФ, включая импорт из соседней Беларуси, который составил около 50% от всего импорта. Импорт свинины в этом году снизился до 350 тыс. тонн, что составило всего 10% в общей емкости этого рынка, то есть вплотную приблизило отрасль к так называемой самообеспеченности. Импорт говядины также снижается, хотя доля в общей емкости все равно остается высокой – 625 тыс. тонн или 28% в общем объеме рынка [47].

Таким образом, ухудшение конъюнктуры, как на мировом рынке в целом, так и рынках отдельных видов продукции не может пройти бесследно и не отразиться на состоянии АПХ «Мираторг», следовательно, предприятию необходимо отслеживать подобные изменения и принимать предупреждающие меры, такие как, например, заключение долгосрочных контрактов с фиксированной ценой.

2. Политическая, экономическая, маркетинговая и экологическая ситуация в странах, входящих в зоны внешнеэкономической деятельности предприятия.

Важным фактором трансформации внешнеэкономических связей, начиная с 2014 г., стало введение политики экономических санкций в отношении РФ, которые влияют на сообщение предприятий с поставщиками и контрагентами в отдельных странах, а также, создают препятствия для экономического развития государств, в целом, и их предприятий-участников ВЭД, в частности.

Несмотря на установление дополнительных торговых барьеров, холдинг остается активным участником внешней торговли, во многом благодаря хорошей деловой репутации и высокому качеству продукции.

Однако стоит отметить, что успешное применение мер по снижению себестоимости продукции АПХ «Мираторг» и установление более привлекательной цены экспортируемой продукции все еще не позволяют российскому производителю мяса выдержать ценовую конкуренцию с бразильскими и китайскими поставщиками. Именно экспортная стратегия продовольственных товаров Бразилии и Китая входит в число наиболее успешных мировых стратегий

экспорта, поэтому достаточно сложно за короткий срок достичь ценового уровня этих стран.

Однако, в последнее время, технологическое обновление производства (в частности мяса и мясопродуктов) в данных странах происходит более медленными темпами. Именно поэтому АПХ «Мираторг» все чаще принимает делегации из этих государств, целью которых является сбор лучших практик в части технологии производства мяса и мясных продуктов.

Главный фактор, повлиявший в начале 2014 года на ситуацию на рынке мяса и мясной продукции, участником которого является АПХ «Мираторг», а именно, ставший препятствием на пути взаимодействия с контрагентами – эпизоотическая ситуация в странах Европы.

Речь идет о вспышке вируса АЧС (африканская чума свиней), которая была впервые выявлена на территории Литвы 24 января 2014 года. До тех пор Европейский союз считался благополучным с точки зрения АЧС регионом. Однако обнаружение вируса стало причиной приостановления с 30 января 2014 года ввоза живых свиней и свинины из Европейского союза. К середине февраля 2014 года болезнь перекинулась на территорию Польши, потому с 7 апреля 2014 года ограничения распространились и на ввоз всех видов готовой мясной продукции из свинины, странами происхождения которой являются Польша и Литва.

До ограничений на ввоз Европейский союз являлся одним из главных поставщиков свинины и свиных субпродуктов в Россию. По данным Федеральной таможенной службы (ФТС) России, доля ЕС в российском импорте свинины в 2013 году составила приблизительно 59 % (365,5 тыс. тонн в абсолютном выражении). При этом доля Европейского союза в совокупном объеме поставок свинины, свиных субпродуктов и свиного шпика на территорию России была равна чуть менее 73 % (711 тыс. тонн в абсолютном выражении). Общая сумма поставок из ЕС в денежном выражении составила около 1,8 млрд. долл. США [45].

3. Политика государства в сфере внешнеэкономической деятельности.

Немаловажным фактором, влияющим на внешнеэкономическую деятельность предприятия, является внешнеэкономическая политика государства. Именно она явилась основной причиной изменений в ВЭД АПХ «Мираторг».

Указом Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 года № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» был введен запрет сроком на 1 год на ввоз в РФ некоторой сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, странами происхождения которых являются Соединенные Штаты Америки, ЕС, Канада, Австралия и Норвегия. Постановлением Правительства Российской Федерации № 830 от 20 августа 2014 года были внесены изменения в перечень запрещенной к ввозу на территорию России продукции. В список включены: мясо крупного рогатого скота, свинина, домашняя птица, рыба и морские продукты, молочная продукция, овощи, фрукты, орехи, колбасы.

Данная мера последовала как ответная реакция на инициированную странами Запада политику введения экономических санкций в отношении РФ, и именно она в наибольшей степени повлияла на изменение положения и перспективы развития сельскохозяйственной отрасли в России, а также внешнюю торговлю предприятий агропромышленного комплекса, поскольку в результате введения санкций значительная часть поставок сельскохозяйственной продукции, ввозимой из других стран, была прекращена.

В январе 2015 года рассматривался вопрос отмены эмбарго, однако после того как Евросоюз продлил 22 июня 2015 года санкции против России на полгода, 25 июня постановлением правительства РФ эмбарго было продлено до 6 августа 2016 года [17].

В августе 2015 года российское продовольственное эмбарго было распространено также на другие страны, которые ввели санкции в отношении РФ (Албанию, Лихтенштейн, Исландию и Черногорию), а с 1 января 2016 года - на Украину.

За исследуемый период значительно сократились объемы иностранных поставок и поставок за рубеж, задав тенденцию, которая останется неизменной в ближайшее время. Эти изменения напрямую затронули АПХ «Мираторг», поскольку большая часть высококачественного продовольственного сырья поставлялась именно с территории Европейского союза.

Кроме затруднений, вызванных ограничениями в торговле с отдельными странами, отрицательно на функционировании предприятий-участников ВЭД сказался также тот факт, что Постановление Правительства Российской Федерации от 7 августа 2014 года № 778 во исполнение Указа Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 года № 560 не предусматривало переходного периода и вступило в силу на следующий день после опубликования, 8 августа 2014 года [16].

Основной же сложностью для предприятий мясного дивизиона явилось то, что под ограничения попали не только будущие поставки, но и товары, которые на момент принятия постановления находились в пути, в том числе мясо и мясопродукты, объем которых составил порядка 40 тыс. тонн общей стоимостью 140 млн. долл. США

Помимо необходимости поиска новых поставщиков и необходимости переориентации своей деятельности на другие регионы/страны АПХ «Мираторг» и другие российские участники ВЭД столкнулись с проблемой колоссальных убытков в связи с неполучением товаров.

Полностью заменить выпадающие объемы импорта за счет альтернативных поставщиков не пока удалось. Более того, любой экспортер независимо от величины внешних поставок ограничен в ресурсах и даже при готовности к сотрудничеству с новыми покупателями не может в кратчайшие сроки нарастить объемы экспорта. Именно поэтому после вступления в силу специальных экономических мер на российском рынке возник временный дефицит сырья. В результате значительного превышения спроса над предложением цены в оптовом сегменте на основные виды мяса резко пошли вверх. В наиболее

трудном положении оказались регионы, сильно зависимые от импортных поставок.

Так как производство на предприятиях холдинга является высокотехнологичным, компания тщательно следит за обновлением своего научно-технического обеспечения, закупая необходимое оборудование у наиболее надежных партнеров. Помимо этого продукция холдинга позиционируется как товары высокого качества, поэтому для ее производства используется сырье, прошедшее серьезный отбор. Однако проблемы, возникающие в мировой политике, затрудняют сообщение с проверенными иностранными контрагентами, чем вызывают дополнительные риски.

Отличительной чертой внутренних факторов является то, что их можно контролировать и регулировать на уровне предприятия, чтобы положительно влиять на внешнеэкономическую деятельность.

К внутренним факторам относятся:

1. Организационная структура предприятия.

Для успешной деятельности на внешних рынках нужна оптимальная организация работы. От того насколько четко будет организован процесс ведения внешнеэкономической деятельности на предприятии во многом зависит ее эффективность. При больших оборотах на крупных предприятиях, как правило, создается множество отделов, с целью разграничения функций и полномочий. Основным звеном внешнеэкономической деятельности холдинга являются отделы таможенного оформления, включающие специалистов по ВЭД и декларантов. Эти отделы расположены в главных предприятиях холдинга, регулирующих деятельность множества узконаправленных предприятий. Головные предприятия холдинга отличаются налаженным сообщением между отделами, а также высокой компьютеризацией деятельности.

С целью минимизации издержек на таможенное оформление в АПХ «Мираторг» используется метод электронного декларирования. Специалисты по ВЭД проводят все необходимые переговоры с контрагентами, согласовывают сделки с руководящим звеном, составляют пакет документов для декларан-

тов, после чего те готовят таможенную декларацию в специальной программе. Точность сведений, указанных в таможенной декларации, подтверждается электронной цифровой подписью. Она позволяет таможенникам идентифицировать отправителя и исключает возможность внесения изменений посторонними лицами. Когда декларация заверена, пакет документов по цифровым каналам связи отправляется на сервер центрального таможенного управления, где каждому декларанту выделен специальный сегмент для хранения информации. Далее декларация отправляется таможенному инспектору.

Электронное декларирование это, прежде всего, высокая скорость таможенного оформления. Если время оформления декларации на бумажном носителе, определенное нормативным документам, составляет от полутора до восьми часов (в зависимости от количества товаров), то электронная декларация должна быть выпущена в течение трех часов. На практике же среднее время выпуска электронной декларации составляет 30 минут. Помимо этого, таможенный сбор за таможенные операции при электронном декларировании взимается в размере 75% от установленной законодательством суммы таможенного сбора.

2. Способность к эффективной производственной диверсификации.

Производственная диверсификация представляет собой деятельность по расширению ассортимента новыми товарами, в основе внешнеэкономической диверсификации лежит деятельность организации по увеличению ассортимента продукции и услуг, предназначенных для экспорта. Диверсификация означает стремление фирм устоять в условиях неравномерного развития экономики: быстрого роста одних отраслей, упадка или стагнации (застоя) других.

Именно поэтому реализация стратегии диверсификации бизнеса по 3 ключевым продуктовым направлениям: птица, свинина, говядина, является для АПХ «Мираторг» выигрышной, предоставляя множество потенциальных возможностей развития и конкурентное преимущество. Уже сегодня компания создаёт новые перерабатывающие комплексы для повышения устойчивости ком-

пании в условиях высоковолатильного рынка мяса (потенциально большая прибыль, но повышенные риски).

Таким образом, увеличение объемов производства конкурентоспособных видов продукции позволяет предприятию успешно повышать эффективность экспорта.

3. Обеспечение необходимого уровня конкурентоспособности товара, требуемого для существующих и перспективных сегментов рынка.

Конкурентоспособность товара необходимо повышать постоянно, добиваясь максимально соответствия его потребительских и стоимостных характеристик существующим и потенциальным запросам покупателей.

Основное преимущество продукции АПХ «Мираторг» - высококачественная продукция без стимуляторов роста, гормонов, антибиотиков. Организация полного цикла производства позволяет холдингу контролировать производство продукции на всех стадиях, поскольку даже производство комбикормов для откорма птицы в разы снижает риски получения некачественного мяса.

На основе рассмотренных факторов, влияющих на деятельность АПХ «Мираторг», проведем SWOT-анализ, результаты которого представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1

Матрица SWOT-анализа внешнеэкономической деятельности АПХ «Мираторг»

Сильные стороны внешнеэкономической деятельности АПХ «Мираторг» (S)	Слабые стороны внешнеэкономической деятельности АПХ «Мираторг» (W)
1. Полный цикл производства. 2. Высокоавтоматизированное производство. 3. Конкурентоспособная продукция, отвечающая международным стандартам. 4. Расширение производства.	1. Непосредственная зависимость от климатических условий. 2. Агрохолдинг является дистрибьютором компаний, находящихся в странах, которые присоединились к санкциям против РФ. 3. Высокая зависимость от политики государства в сфере АПК.
Возможности внешней среды (O)	Угрозы внешней среды (T)

<ol style="list-style-type: none"> 1. Возможность производства новых видов товара на экспорт. 2. Нарастание мощностей для снижения цены. 3. Расширение экспортной географии. 4. Поиск новых зарубежных поставщиков. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Острая конкуренция со стороны Бразилии и Китая. 2. Политическая нестабильность в мировом сообществе. 3. Риск введения новых санкций и контрсанкций.
---	--

Источник: составлено по материалам [54].

То есть к сильным сторонам предприятия относится организация вертикально-интегрированного производства – от растениеводства до переработки мяса, что определяет высокое качество и конкурентоспособность производимой продукции. Высокотехнологичное производство также является сильной стороной предприятия, наряду с постоянным использованием перспектив его расширения.

Зависимость производства от климатических условий, а также от экономико-политических факторов – составляют слабые стороны холдинга.

Тем не менее, несмотря на все угрозы, АПХ «Мираторг» имеет достаточное количество возможностей развития своей внешнеэкономической деятельности.

Таким образом, можно выделить следующие факторы внешней среды, повлиявшие на ВЭД холдинга в 2013-2015 гг.: введение специальных экономических мер, рост оптовых цен на основные виды мяса, ослабление курса рубля. Кроме того, отрицательно на функционировании предприятий-участников ВЭД сказалось введение эмбарго на импорт некоторых товаров из отдельных стран, введенное Указом Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 года № 560 [16]. Основной сложностью для предприятий мясного дивизиона явилось то, что под ограничения попали также товары, находившиеся в пути, что привело к значительным убыткам. Внутренние факторы являются преимуществом АПХ «Мираторг» в связи с продуманной и эффективно-действующей организационной структурой, реализацией стратегии диверсификации бизнеса и производством конкурентоспособной (высококачественной) продукцией.

Анализ сильных и слабых сторон предприятия позволил отнести организацию вертикально-интегрированного производства, определяющую высокое качество и конкурентоспособность производимой продукции к сильным сторонам предприятия, так же как и высокотехнологичное производство, наряду с постоянным использованием перспектив его расширения. Зависимость производства от климатических условий, а также от экономико-политических факторов – составляют слабые стороны холдинга.

3.2 Перспективы развития внешней торговли АПХ «Мираторг» в условиях экономических санкций

На данный момент российская система механизмов и способов развития внешнеэкономической деятельности недостаточно эффективна, поэтому она не приносит желаемых результатов, что снижает возможности российских предприятий на международных рынках, уменьшает привлекательность сотрудничества с РФ.

Часто, несмотря на богатую минерально-сырьевую базу и выгодное географическое положение, Россия в мировой торговле сталкивалась с различными ограничениями и запретами. Подобные меры, вводимые, начиная с 2014 года, а также ответные ограничения РФ значительно повлияли на характер внешнеторговой деятельности РФ, спровоцировав снижение ее объемов.

Для того чтобы сельское хозяйство могло успешно функционировать и решать все проблемы, необходима поддержка государства. В России всегда осознавали необходимость развития агропромышленного комплекса и вели активную работу в этом направлении на федеральном, региональном и местном уровне.

В сложившихся условиях государственная поддержка предприятий АПК набирает актуальность, поскольку именно агропромышленный комплекс (в частности сельскохозяйственная отрасль) столкнулся с необходимостью развития производства отечественных товаров, так как в результате введения

санкций значительная часть поставок сельскохозяйственной продукции, ввозимой из других стран, прекращена.

В связи со сложившейся ситуацией, разрабатывается комплекс мер, направленных на поддержку российского сельского хозяйства. Правительство РФ заключило постановление «О государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы» от 14 июля 2012 г. № 717. Также приняты федеральные целевые программы «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014 - 2017 годы и на период до 2020 года», «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения России на 2014-2020 годы» и др.

Важным фактором для создания перспектив развития АПК являются субсидии из федерального бюджета России, что в условиях кризиса особенно ценно. Так, в рамках различных целевых программ Минсельхозу России в 2014 году направлены бюджетные ассигнования в объёме 1350,9 млн. рублей на создание и модернизацию объектов тепличных комплексов и молочных ферм. В целом за 2015-2020 годы дополнительные потребности отрасли оценены в 636 млрд. рублей [50, с. 143].

Для того чтобы обрести продовольственную независимость и как можно скорее обеспечить бездефицитный внутренний рынок продовольствия, работа предприятий АПК была перенацелена на импортозамещение, с целью снижения зависимости России от иностранных поставок.

Основным направлением импортозамещения является организация производства востребованных в стране видов продукции, которые имеют высокую добавленную стоимость. Что означает, что емкий внутренний рынок, хоть и при помощи внешних источников, но имеет возможность в скором времени, основываться полностью на обеспеченности страны.

Поддержка государством производства отечественными сельхозпредприятиями продовольственной продукции, ориентированной на импортозамещение, делает рыночные позиции российских аграриев более устойчивыми на

рынке продовольствия. Постановлением от 29 сентября 2015 года № 1032 изменена формула расчёта вывозной таможенной пошлины на пшеницу, что позволит поддержать экспортный потенциал российского зерна, обеспечить сбалансированность внутреннего рынка сельскохозяйственной продукции [50, с. 142].

Российский сельскохозяйственный сегмент не представляется абсолютно импортозависимым. Например, российские производители обеспечивают производство 90% потребляемого в России мяса птицы. Говядина обеспечивается на 2/3 российским рынком, остальная доля приходится на Парагвай и Бразилию – а эти страны не намерены вводить никакие санкции. Если говорить о той продукции, которая раньше в значительной степени поставлялась странами ЕС (молочные продукты, фрукты и овощи), то часть из них будет компенсирована путем увеличения импорта из стран, которые поддерживают дружественные отношения с Россией (Белоруссия, Израиль, Грузия).

Несомненно, есть и такие позиции, заменить которые очень сложно по климатическим или технологическим причинам, причем объемы их поставок из стран-санкционеров велики. К примеру, свинина, винные изделия. Но проблема считается решаемой, поскольку долю винного импорта постараются заменить производители из Крыма, Грузии, Армении и т.д.

Важную роль в поддержке предприятий АПК играют региональные меры. Правительством Белгородской области принята государственная программа «Развитие сельского хозяйства и рыбоводства в Белгородской области на 2014-2020 годы». Государственная программа является логическим продолжением стратегии Правительства области в вопросе развития агропромышленного комплекса, направленной на сохранение темпов развития отрасли и укрепление позиций области на российском рынке сырья и продовольствия.

Государственная программа является уникальным документом, который вобрал в себя все направления поддержки агропромышленного комплекса, доступные товаропроизводителям и переработчикам области в настоящее время

и которые будут использоваться в среднесрочной перспективе под влиянием экономических санкций и контрсанкций [49, с. 108]. По данным департамента АПК Белгородской области, сельскохозяйственная отрасль региона готова работать в условиях введенных санкций на поставку в Россию ряда продуктов.

С 2013 по 2015 год 104 начинающих фермера в Белгородской области получили гранты на общую сумму более 150 млн. руб., 29 семейных животноводческих ферм – на общую сумму 174,5 млн. руб. В этом году по итогам конкурсов на предоставление государственной поддержки 32 начинающих фермера получили финансирование на 46,4 млн. руб., на развитие семейных животноводческих ферм выделено семь грантов – 38,2 млн. руб.

Хотя АПХ «Мираторг» и участвует в различных государственных программах, остается необходимость введения мер по борьбе с последствиями экономических санкций на уровне предприятия. Причем наиболее эффективной будет стратегия поэтапного развития холдинга, разработанная на основе проведенного выше SWOT-анализа (см. табл. 3.1).

В первую очередь, компании следует сделать упор на свои сильные стороны. Организация полного цикла производства уже становится гарантией качества продукции марки АПХ «Мираторг», поскольку производство товаров «от поля до прилавка» позволяет контролировать не только процесс изготовления конечной продукции, но также выращивание и заготовку сырья, что является одной из причин высокого качества товаров холдинга. Второй причиной является высокая автоматизация производства, благодаря которой вероятность простоев и брака снижается до минимума. В настоящее время технология производства, используемая в АПХ «Мираторг», считается одной из наиболее прогрессивных и вызывает интерес иностранных партнеров и конкурентов. Развивая эту сильную сторону своей деятельности, холдинг сможет закрепиться на мировом рынке продовольствия (в частности мясной продукции). Несмотря на то, что ВЭД АПХ «Мираторг» находится лишь на начальной стадии своего развития, товары компании уже воспринимаются как конкурентоспособные и на

внутреннем, и на внешнем рынке. Продолжая жесткий контроль качества сырья и готовой продукции, а также приведение товаров в соответствие с международными стандартами, холдинг зарекомендует себя как надежного поставщика и добросовестного производителя. Расширение производства, которое происходит в АПХ «Мираторг», способствует количественному росту производимой продукции, что важно в современных политических условиях, поскольку необходимо наряду с поставкой товаров за рубеж, обеспечивать бездефицитный внутренний рынок. Стоит отметить, что за исследуемые 2013-2015 гг. экспорт холдинга демонстрирует положительную динамику, во многом благодаря запуску новых производств и расширению ассортимента продукции.

Несмотря на перечисленные сильные стороны, внешнеэкономическая деятельность холдинга обладает также и слабыми сторонами. Так как компания является предприятием агропромышленного комплекса, основным фактором, влияющим на ее деятельность, являются климатические условия. В связи с этим, возникают риски потери или недополучения сырья, а в результате и конечных продуктов, что может сказаться как на финансовом положении АПХ «Мираторг», так и на его деловой репутации. Для того чтобы минимизировать риски, холдингу следует уделить больше внимания планированию и разработке нескольких сценариев развития своей деятельности в благоприятных и неблагоприятных условиях как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Однако существуют факторы внешней среды, которые достаточно сложно спрогнозировать.

С 2014 г. на деятельность холдинга значительно влияют, введенные различными странами экономические санкции в отношении РФ, особенно потому, что агрохолдинг является дистрибьютором в некоторых из этих стран. Для того, чтобы сгладить влияние подобных событий, компании следует вести одинаковую работу по различным направлениям распределения своей продукции, как на российском, так и на мировом рынке. Но эти меры не смогут снизить зависимость холдинга от политики государства в сфере АПК, которая в настоящее

время создает не меньше барьеров для внешнеэкономической деятельности, чем зарубежные экономические санкции. Именно эмбарго на ввоз отдельной продукции из определенных стран затрудняет сообщение с проверенными поставщиками АПХ «Мираторг». Внедрение программы импортозамещения – одно из наиболее перспективных направлений выхода компании из сложившейся внешнеэкономической ситуации.

В АПХ «Мираторг» ведется серьезная работа по мониторингу развития импортозамещения в различных дивизионах, по результатам которого составляется ежемесячный отчет. Каждое подразделение, осуществляющее закупки из за рубежа ведет активный поиск российских аналогов, что в основном приносит положительные результаты. Учитывая разницу в стоимости между прогнозными затратами на импорт и российскими аналогами, эффект от импортозамещения в 2015 г. составил 1,7 млрд. руб., что соответствует 11% от затрат на импорт в том же году. К сожалению, не всегда удается с точностью определить ожидаемый эффект от применения/использования отечественных аналогов, а также количество позиций, которые могут быть заменены на отечественные (и соответственно сумму затрат по ним), однако бесспорным является то, что российские заменители обходятся компании, как правило на 20-25% дешевле импортной продукции. Помимо поиска существующих аналогов, холдинг также внедряет практику создания собственных товаров-заменителей импортируемой продукции.

На основе выделенных сильных и слабых сторон, можно определить возможности развития ВЭД изучаемого агрохолдинга. АПХ «Мираторг» имеет возможность расширения ассортимента экспортируемой продукции. Отметим, что холдингу принадлежит площадь пашни под зерновые культуры, составляющая 130 тыс. га, и уже сейчас зерновые компании АПХ «Мираторг» собирают урожай в 608 тыс. тонн, ежегодно для собственных целей, а это значит, что производство зерновых культур на экспорт – одно из перспективных направлений деятельности АПХ «Мираторг».

Другим возможным направлением развития экспорта является птицеводство. Наша страна преодолела зависимость от импорта курятины, и российская продукция постепенно выходит на мировой рынок. Проблема птицеводства сейчас заключается в том, что рынок является насыщенным, и производители уже не могут дальше расти внутри страны. Сейчас наступает наиболее подходящее время для крупных предприятий направлять часть товара на экспорт. АПХ «Мираторг» производит в среднем 100 тыс. тонн мяса птицы в год, а мощность каждого его мясоперерабатывающего завода – 12 тыс. голов в час. Препятствием являются низкие цены производителей из Китая и Бразилии, которые на протяжении многих лет добивались снижения себестоимости продукции путем внедрения различных экономических стратегий. Именно наращивание мощностей производства и получение эффекта от масштаба производства позволит АПХ «Мираторг» вывести цены на конкурентоспособный уровень.

Важным фактором для будущего развития АПХ «Мираторг» как экспортера продовольственных товаров является нахождение путей расширения экспортной и импортной географии с целью нивелирования последствий введенных экономических санкций и контрсанкций.

На основании вышесказанного следует выделить угрозы для ВЭД холдинга, которыми являются: конкуренция со стороны бразильских и китайских производителей; политическая нестабильность в мировом сообществе; риск введения новых санкций. Однако при использовании всех сильных сторон и возможностей АПХ «Мираторг», компании удастся преодолеть данные угрозы и добиться устойчивого развития своей внешнеэкономической деятельности.

Таким образом, для налаживания и повышения эффективности внешне-торговой деятельности АПХ «Мираторг» следует ориентироваться на:

1. Сохранение качества продукции, посредством контроля качества, что в свою очередь позволит обеспечить высокую конкурентоспособность продукции и спрос на нее на мировом рынке.

2. Заключение долгосрочных контрактов с надежными контрагентами в странах с благоприятным политическим климатом, а также действующими торговыми связями с РФ. Это позволит предотвратить угрозу разрыва налаженных связей и риск неполучения товаров в связи с торговыми ограничениями.

3. Расширение экспортной географии. Данная задача предполагает поиск и привлечение новых покупателей, расширение рынков сбыта, что позволит увеличить объемы продаж за рубеж.

4. Увеличение доли продаж продукции с высокой добавленной стоимостью, что позволит АПХ «Мираторг» увеличить эффективность внешнеэкономической деятельности, за счет получения более высокой прибыли.

5. Нарращивание объемов производства для того, чтобы иметь возможность не только обеспечивать внутренний рынок РФ, но и активно участвовать во внешней торговле.

6. Расширение ассортимента продукции на экспорт. Потенциальные возможности производства различных видов сельскохозяйственной продукции, основанные на значительных мощностях предприятий холдинга, должны быть использованы для отправки на экспорт не только товаров, реализуемых в настоящее время, но и продукции, которую сейчас холдинг производит исключительно для собственных нужд.

Таким образом, экономические санкции можно считать полезным стимулом для развития предприятий АПК, поскольку осуществляется перспективная поддержка отечественных производителей, и происходит освобождение от конкуренции с европейскими сельхозтоварами. Развитие АПК формируется под воздействием различных факторов. С одной стороны, оказывают влияние меры по повышению устойчивости агропромышленного производства, принятые в последние годы на федеральном и региональном уровне. С другой стороны, для любого предприятия важно предпринимать собственные попытки обеспечения эффективности своей деятельности. Для исследуемого холдинга, наиболее эффективной будет стратегия развития согласно проведенному SWOT-анализу,

чтобы сделать упор на сильные стороны своей деятельности, использовать все потенциальные возможности развития, а также нивелировать последствия слабых сторон и предотвратить угрозы.

Основным направлением преодоления последствий политической напряженности между странами для АПХ «Мираторг» является участие в программе импортозамещения, в которую холдинг успешно включился, начиная с конца 2014 года. Использование сильных сторон АПХ «Мираторг» (высококачественная продукция, наращивание объемов производства и т.д.) позволит предприятию занять устойчивое положение на мировом рынке продовольствия. Расширение экспортной географии и ассортимента поставляемой продукции будет способствовать развитию финансово-хозяйственной и внешнеэкономической деятельности холдинга. То есть изучаемый агрохолдинг имеет множество инструментов для укрепления своих позиций и расширения даже в условиях действия экономических санкций, отрицательно влияющих на торговые отношения нашего государства со странами мира.

Выводы по третьей главе.

Итак, можно выделить следующие факторы внешней среды, повлиявшие на ВЭД холдинга в 2013-2015 гг.: введение специальных экономических мер, рост оптовых цен на основные виды мяса, ослабление курса рубля. Кроме того, отрицательно на функционировании предприятий-участников ВЭД сказалось введение эмбарго на импорт некоторых товаров из отдельных стран, введенное Указом Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 года № 560. Основной сложностью для предприятий мясного дивизиона явилось то, что под ограничения попали также товары, находившиеся в пути, что привело к значительным убыткам. Внутренние факторы являются преимуществом АПХ «Мираторг» в связи с продуманной и эффективно-действующей организационной структурой, реализацией стратегии диверсификации бизнеса и производством конкурентоспособной (высококачественной) продукцией.

Однако санкции можно считать полезным стимулом для развития предприятий АПК, поскольку осуществляется перспективная поддержка отечественных производителей, и происходит освобождение от конкуренции с европейскими сельхозтоварами. Развитие АПК формируется под воздействием различных факторов. С одной стороны, оказывают влияние меры по повышению устойчивости агропромышленного производства, принятые в последние годы на федеральном и региональном уровне. С другой стороны, для любого предприятия важно предпринимать собственные попытки обеспечения эффективности своей деятельности.

Основным направлением преодоления последствий политической напряженности между странами для АПХ «Мираторг» является участие в программе импортозамещения, в которую холдинг успешно включился, начиная с конца 2014 года. Использование сильных сторон АПХ «Мираторг» (высококачественная продукция, наращивание объемов производства и т.д.) позволит предприятию занять устойчивое положение на мировом рынке продовольствия. Расширение экспортной географии и ассортимента поставляемой продукции будет способствовать развитию финансово-хозяйственной и внешнеэкономической деятельности холдинга. То есть изучаемый агрохолдинг имеет множество инструментов для укрепления своих позиций и расширения даже в условиях действия экономических санкций, отрицательно влияющих на торговые отношения нашего государства со странами мира.

Несомненно, введение экономических санкций отрицательно повлияло на развитие внешнеторговых отношений АПХ «Мираторг» с иностранными контрагентами, однако расширение масштабов производства и развитие множества существующих перспективных направлений деятельности способствует увеличению объемов поставок за рубеж, наряду с повышением продовольственной безопасности Российской Федерации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В соответствии с целью и задачами, поставленными во введении данного исследования, были получены следующие результаты.

В настоящее время внешнеэкономическую деятельность предприятий можно определить как сферу хозяйственной деятельности, осуществляемую на уровне производственных структур, связанную с их выходом на внешний рынок путем осуществления торговой деятельности, совместного предпринимательства, оказания услуг, различных форм экономического и научно-технического сотрудничества, проведения валютных и финансово-кредитных операций международной производственной и научно-технической кооперацией.

Поскольку внешняя торговля является одним из наиболее распространенных видов ВЭД, именно ее состояние играет определяющую роль в оценке внешнеэкономической деятельности предприятий-участников ВЭД, на которую значительно влияют изменения, происходящие в мировой политике в последнее время, а именно – применение механизма экономических санкций. Под ними понимают экономические и политические меры одного государства, которые вводятся в ответ на неправомерные действия другого. Механизм санкций изначально создавался для использования международными организациями, однако страны все чаще прибегают к введению ограничительных мер без одобрения таких организаций, что и происходит с 2014 г. в отношении РФ. Однако по итогам 2014-2015 гг. можно отметить наличие принципа их двустороннего действия, поскольку экономический ущерб наносится как государствам в отношении которых направлены ограничения и запреты, так и государствам, которые их применяют.

Наличие емкой нормативно-правовой базы, которая содержит нормы, регулирующие ВЭД предприятий, имеет важное значение для функционирования российских компаний на внешнем рынке. Нормативно-правовые акты, рассматриваемые для целей данного исследования были классифицированы по уровню

(международные, федеральные, региональные), и по сфере ВЭД, к которой они относятся.

Исследование ВЭД предприятия АПК в условиях экономических санкций проводилось на примере АПХ «Мираторг».

Агропромышленный холдинг «Мираторг» - одна из ведущих компаний АПК России, активно участвующая во внешней торговле. Особенностью холдинга является осуществление предприятиями, входящими в его состав, полного цикла производства: от поля до прилавка, что определяет различные виды деятельности компании: растениеводство, производство кормов, свиноводство, производство говядины, птицеводство и т.д.

Холдинг показывает высокие производственные и финансовые результаты. Показатели произведенной продукции растут как количественно, так и качественно наряду с выручкой, которая в 2015 г. составила 47247 млн. руб. и чистой прибылью, продемонстрировавшей улучшение на 69,8% по сравнению с 2014 г.

Финансовые показатели позволяют сделать вывод о том, что положение АПХ «Мираторг» устойчиво: коэффициент маневренности на протяжении исследуемого периода достигает нижнего порогового значения (0,2), коэффициент промежуточной ликвидности к 2015 г. достиг 0,7, что соответствует нормативному значению.

Показатели рентабельности после некоторого снижения в 2014 г. демонстрируют увеличение в 2015 г.: рентабельность основной деятельности достигла в 2015 г. 41,9%, рентабельность продаж – 25,1%, рентабельность оборотных активов – 34,4%, то есть холдинг успешно продолжает работу по улучшению всех параметров своей деятельности.

Внешнеэкономическая деятельность АПХ «Мираторг» находится под влиянием тенденций, присущих ВЭД России и Белгородской области. В 2014 г. внешнеторговый оборот РФ уменьшился на 6,8% до 805789 млн. долл. США, в 2015 г. – до 526261 млн. долл. США (-34,69%). Динамика внешней торговли

области также отрицательная: внешнеторговый оборот, снизившийся в 2014 г. на 14,47% (с 7569,6 млн. долл. США до 6474,13 млн. долл. США), в 2015 г. сократился уже на 35,51% (или 2299,07 млн. долл. США).

Подобные тенденции в ВЭД страны и региона, наряду с сокращением внешнеторгового оборота с основными торговыми партнерами, не могли не повлиять на внешнюю торговлю холдинга. Согласно приведенным данным, внешнеторговый оборот холдинга сохраняет отрицательную тенденцию (-8,77% - в 2014 г., -6,01% - в 2015 г.), в результате чего снижается до 383,96 млн. долл. США – в 2015 г.. Сокращение импорта составило 13,19% (или 43,96 млн. долл. США) в 2014 г. и 18,92% (или 54,7 млн. долл. США) - в 2015. В то же время стоимостные показатели экспорта демонстрируют положительную динамику, увеличившись на 4,09% и 25,26% в 2014 и 2015 гг.

Просматривается тенденция к увеличению доли внешнеторгового оборота исследуемого АПХ «Мираторг» в показателях по региону и государству в целом: к 2015 г. 0,07% внешнеторгового оборота России приходилось на АПХ «Мираторг», при этом во внешнеторговом обороте Белгородской области исследуемый показатель увеличивался более быстрыми темпами, достигнув 3,28% в 2015 году. Доля экспорта, продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья, приходящаяся на холдинг снизилась в общероссийском показателе 2014 г. до 0,63%, в 2015 г. – увеличилась до 0,92%. Доля объемов экспорта данной категории товаров холдингом в региональном экспорте исключительно положительная и достигает 47,83% в 2015 г.

На основании проведенного анализа можно выделить следующие факторы внешней среды, повлиявшие на ВЭД холдинга в 2013-2015 гг.: введение специальных экономических мер, рост оптовых цен на основные виды мяса, ослабление курса рубля. Кроме того, отрицательно на функционировании предприятий-участников ВЭД сказалось введение эмбарго на импорт некоторых товаров из отдельных стран, введенное Указом Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 года № 560. Основной сложностью для предприя-

тий мясного дивизиона явилось то, что под ограничения попали также товары, находившиеся в пути, что привело к значительным убыткам. Внутренние факторы являются преимуществом АПХ «Мираторг» в связи с продуманной и эффективно-действующей организационной структурой, реализацией стратегии диверсификации бизнеса и производством конкурентоспособной (высококачественной) продукцией.

Развитие АПК формируется под воздействием различных факторов. Важную роль играет государственная поддержка, которая реализуется в виде принятия целевых программ и распределения субсидий. Однако предприятию необходимо также принимать собственные меры обеспечения эффективности своей деятельности.

Основным направлением преодоления последствий политической напряженности между странами для АПХ «Мираторг» является участие в программе импортозамещения, в которую холдинг успешно включился, начиная с конца 2014 года.

Для повышения эффективности внешнеторговой деятельности АПХ «Мираторг» следует ориентироваться на:

1. Сохранение качества продукции, посредством контроля качества, что в свою очередь позволит обеспечить высокую конкурентоспособность продукции и спрос на нее на мировом рынке.

2. Заключение долгосрочных контрактов с надежными контрагентами в странах с благоприятным политическим климатом, а также действующими торговыми связями с РФ. Это позволит предотвратить угрозу разрыва налаженных связей и риск неполучения товаров в связи с торговыми ограничениями.

3. Расширение экспортной географии. Данная задача предполагает поиск и привлечение новых покупателей, расширение рынков сбыта, что позволит увеличить объемы продаж за рубеж.

4. Увеличение доли продаж продукции с высокой добавленной стоимостью, что позволит АПХ «Мираторг» увеличить эффективность внешнеэкономической деятельности, за счет получения более высокой прибыли.

5. Нарращивание объемов производства для того, чтобы иметь возможность не только обеспечивать внутренний рынок РФ, но и активно участвовать во внешней торговле.

6. Расширение ассортимента продукции на экспорт. Потенциальные возможности производства различных видов сельскохозяйственной продукции, основанные на значительных мощностях предприятий холдинга, должны быть использованы для отправки на экспорт не только товаров, реализуемых в настоящее время, но и продукции, которую сейчас холдинг производит исключительно для собственных нужд.

Таким образом, цель работы достигнута, задачи выполнены. В результате получены новые знания, как о предмете, так и об объекте исследования. Однако тема развития внешней торговли в современных условиях, а также борьбы с экономическими санкциями в АПК России в ближайшее время не утратит своей актуальности, а пути выхода из кризиса предприятий различных отраслей, порожденного напряженной геополитической ситуацией – тема, требующая дальнейшего рассмотрения и изучения.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс] : от 12 дек. 1993 г. (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

2. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть первая) [Электронный ресурс] : федер. закон : от 30.11.1994 N 51-ФЗ : ред. от 06.04.2015 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

3. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях [Электронный ресурс] : федер. закон : от 30.12.2001 N 195-ФЗ : в ред. от 6.апр.2015 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

4. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) [Электронный ресурс] : федер. закон : от 31.07.1998 N 146-ФЗ : в ред. от 6.апр.2015 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

5. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) [Электронный ресурс] : федер. закон : от 05.08.2000 N 117-ФЗ : в ред. от 5.мая.2015 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

6. 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 N 17 в ред. от 8 май. 2015 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

7. Уголовный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон : от 13.06.1996 N 63-ФЗ : ред. от 07.мая.2015 г. // Справочная право-

вая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

8. О валютном регулировании и валютном контроле [Электронный ресурс] : федер. закон : от 10.12.2003 N 173-ФЗ : ред. от 01.января.2015 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

9. О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации [Электронный ресурс]: указ Президента РФ от 6 августа 2014 г. № 560 // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

10. О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров [Электронный ресурс] : федер. закон : от 08 дек. 2003 г. № 165-ФЗ : в ред. от 30 дек. 2015 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

11. О таможенном регулировании в Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон : от 27.11.2010 № 311-ФЗ : ред. от 29.декабря.2014 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

12. О таможенном тарифе [Электронный ресурс] : федер. закон : от 21 мая 1993 г. № 5003-1 : в ред. от 24. ноября. 2014 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

13. Об иностранных инвестициях в Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон : от 9 июля. 1999 г. № 160-ФЗ в ред. от 5 мая 2015 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

14. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности [Электронный ресурс] : федер. закон : от 8 дек. 2003 г. № 164-ФЗ в ред. от 13 июля. 2015 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

15. Об экспортном контроле [Электронный ресурс] : федер. закон : от 18 июля. 1999 г. № 183-ФЗ в ред. от 13 июля. 2015 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

16. О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации [Электронный ресурс] : Указ Президента Российской Федерации : от 6 авг. 2014 г. № 560 // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

17. О продлении действия отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации [Электронный ресурс] : Указ Президента Российской Федерации : от 24 июня. 2015 г. № 320 // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

18. О ратификации соглашения между администрацией Белгородской области Российской Федерации и администрацией Старозагорской области Республики Болгария о торгово-экономическом, научно-техническом, культурном и гуманитарном сотрудничестве [Электронный ресурс]: закон Белгородской области от 06.01.2000 № 86 // Белгородская областная дума: офиц. сайт: [сайт]. – Режим доступа: <http://www.belduma.ru/>.

19. О ратификации Соглашения между администрацией Белгородской области Российской Федерации и Харьковской областной государственной администрацией Украины о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве [Электронный ресурс]: закон Белгородской области от 13.05.2002 № 30 // Белгородская областная дума: офиц. сайт: [сайт]. – Режим доступа: <http://www.belduma.ru/>.

20. Об утверждении договора между администрацией Белгородской области Российской Федерации и Винницкой областной государственной администрацией Украины о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве [Электронный ресурс]: закон Белгородской области от

22.09.2003 № 92 // Белгородская областная дума: офиц. сайт: [сайт]. – Режим доступа: <http://www.belduma.ru/>.

21. О координации международной и внешнеэкономической деятельности на территории Белгородской области [Электронный ресурс]: постановление главы администрации Белгородской обл. от 13.04.2001 № 244 // Белгородская областная дума: офиц. сайт: [сайт]. – Режим доступа: <http://www.belduma.ru/>.

22. Агропромышленный комплекс России в условиях «войны санкций» [Электронный ресурс]: Экономический портал. – 2016 г. – Режим доступа: <http://institutiones.com/agroindustrial/2694-agropromyshlennyi-kompleks-rossii-v-usloviyah-voiny-sankcii.html>.

23. Алиев, Р.Г. Современные технологии сельскохозяйственного производства и приоритетные направления развития аграрной науки [Текст] / Р.Г. Алиев, И.Г. Крюкова, О.Ю. Крюкова // Пути повышения эффективности производства продукции животноводства в рыночных условиях. 2014. - С. 117-120.

24. Арустамов, Э.А. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] : учебник / Э.А. Арустамов, Р.С. Андреева. - М. : КНОРУС, 2011. – 168 с.

25. Борисова, И.И. Правовое обеспечение внешнеэкономической деятельности [Текст] : учебно-методическое пособие / И.И. Борисова. – Нижний Новгород: Нижегородский государственный университет, 2010. – 351 с.

26. В Кремле подтвердили готовность обжаловать санкции Запада в ВТО [Электронный ресурс] : новостной портал. - Режим доступа: <http://top.rbc.ru/politics/08/09/2014/947496.html>.

27. Варламов, А.А. Состояние сельского хозяйства России и последствия санкций 2014 года [Текст] / А.А. Варламов, С.А. Гальченко, П.В. Ключин // Экономика и политика. – 2015. – № 1. – С. 31-37.

28. Веркей, Ж. Российская экономика и санкции. Оценка последствий украинского конфликта [Текст] / Ж. Веркей // Записка Аналитического центра Обсерво. – 2014. – № 9. – С. 1-26.

29. Виды внешнеторговых операций и внешнеторговых сделок [Электронный ресурс] : Консультационный центр «Евро Инфо». – 2015. – Режим доступа: http://euro-info-center.ru/old/index.php?option=com_k2&view=item&id=8%3Авиды-внешнеторговых-операций-и-внешнеторговых-сделок&Itemid=232.

30. Внешняя торговля Российской Федерации [Электронный ресурс]: Таможенная статистика внешней торговли // Федеральная таможенная служба : [сайт]. – Режим доступа: <http://www.customs.ru>.

31. Вологдин, А. А. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности [Текст] : учеб. пособие для магистров / А. А. Вологдин. – 3-е изд., испр. и доп. – М. : Юрайт, 2012. – 445 с.

32. Гладков, И.С. Внешнеторговые связи Европейского союза на современном этапе [Текст] / И.С. Гладков, Е.В. Захарова // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2014. – № 2 (68). – С. 87–98.

33. Горбатов, А. В. Агропромышленный комплекс России: санкции, состояние и перспективы [Текст] / А.В. Горбатов // Отраслевая экономика. – 2015. – № 9. – С. 1-7.

34. Гукасян, Г.Л. Основы внешнеэкономической деятельности [Текст] : конспект лекций / Г.Л. Гукасян. – М. : Юрайт, 2012. – 141 с.

35. Джабаев, А.П. Основы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в России [Текст] : учебник / А.П. Джабаев. – М. : Экономика, 2012. – 479 с.

36. Дидюля, Л.В. Международная экономика [Текст] : курс лекций / Л.В. Дидюля. – Гродно : ГГАУ, 2010. – 298 с.

37. Захарова, Е.В. Международная торговля в эпоху перемен [Текст] / Е.В. Захарова, И.С. Гладков // Международная экономика. – 2014. - № 5. – С. 87-98.

38. Зимовец, А.В. Международные транспортные операции [Текст] : учебное пособие / А.В. Зимовец. – Таганрог : ТИУиЭ, 2012. – 283 с.

39. Информационно-практическая брошюра по страхованию урожая сельскохозяйственной культуры, посадок многолетних насаждений, сельскохозяйственных животных, осуществляемому с государственной поддержкой. 100 вопросов 100 ответов [Текст]: инф.-практ. брошюра / ФГБУ «ФАГПССАП» Минсельхоза России. – М. : ФГБУ «ФАГПССАП» Минсельхоза России, 2015. – 55 с.

40. Исполинов, А.С. Вопросы прямого применения права ВТО в правоприменении в России [Текст] / А.С. Исполинов // Законодательство. – 2014. - № 2. – С. 68-79.

41. Исполинов, А.С. Санкции в ВТО: специфика и практика применения [Текст] / А.С. Исполинов // Законодательство. – 2014. - № 10. – С. 66-77.

42. Коваленко, В.Н. Правовое регулирование внешнеторговой деятельности [Текст] : учеб. пособие / В.Н. Коваленко, А.И. Гончаров. – Волгоград : Волгоградский филиал РГТЭУ, 2012. – 126 с.

43. Козлова, Н. В. Основные направления внешнеэкономической деятельности предприятия [Текст] / Н.В. Козлова, Ю.А. Сотник // Актуальные вопросы экономических наук: материалы II междунар. науч. конф. (г. Уфа, апрель 2013 г.). — Уфа: Лето, 2013. — С. 112-114.

44. Методические рекомендации по выполнению выпускных квалификационных работ (дипломных работ) для студентов специальности 080102.65 Мировая экономика (специализации «Экономико-правовое регулирование внешнеэкономической деятельности»; «Международные инвестиции. Международная инвестиционная деятельность») и бакалавров по направлению подготовки 080100.62/38.03.01 Экономика (профили «Мировая экономика»; «Экономико-правовое регулирование внешнеэкономической деятельности»; «Международная инвестиционная деятельность»; «Экономика туризма») / Е. И. Дорохова, Е. Н. Камышанченко, С. Н. Растворцева, Ю. Л. Растопчина. – Белгород: Изд-во ИПК НИУ «БелГУ», 2014. – 66 с.

45. Мираторг. Годовой отчет [Электронный ресурс]: стат. отч. / Агропромышленный холдинг «Мираторг». – М.: АПХ «Мираторг», 2013-2015. – Режим доступа: <http://www.miratorg.ru/investors/default.aspx>.

46. Новости рынка [Электронный ресурс]: Рынок мяса и молока: итоги 2015 г. и перспективы 2016 г. // Московский хладокомбинат № 14 : [сайт]. – Режим доступа: <http://www.moshol14.ru>.

47. Постоленко, М.Л. Управление внешнеэкономической деятельностью в России [Текст] : учебное пособие. / М.Л. Постоленко. – М.: ФОРУМ, 2012. – 480 с.

48. Проблемы развития современной экономики в условиях глобальных вызовов и трансформации экономического пространства [Текст] : материалы науч.-практ. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых, п. Персиановский, 11-12 марта 2015 г. / под общ. ред. Т.С. Игнатьева. – п. Персиановский: «ДГАУ», 2015. – 203 с.

49. Прокушев, Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] : учебник / Е.Ф. Прокушев. – 8-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2012. – 527 с.

50. Слащева, И.А. Государственная поддержка российских предприятий сельского хозяйства в условиях экономических санкций [Текст] / И.А. Слащева // Актуальные проблемы развития национальной и региональной экономики: материалы VII междунар. науч.-практ. конф., Белгород, 21 апреля 2016 г. / под науч. ред. Е.Н. Камышанченко, Н.П. Шалыгиной, Ю.Л. Растопчиной. – Белгород: ИД «Белгород», 2016. – 374 с.

51. Смитиенко, Б.М. Мировая экономика [Текст] : учеб. для бакалавров / Б. М. Смитиенко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2013. – 590 с.

52. Современные проблемы гуманитарных и естественных наук [Текст] : материалы XXVI междунар. науч.-практ. конф., Москва, 30 декабря 2015 г. / под ред. А.Ф. Долматова. – М.: «Перо». – 2015. - 208 с.

53. Старчик, В.А. Управленческий учёт. Информационная база для проведение SWOT-анализа в агрохолдинге «Мираторг» [Текст] / В.А. Старчик // Международный студенческий вестник. – 2015. – № 4. – С. 508-509.

54. Статистические данные [Электронный ресурс]: Российский статистический справочник. – Разд. «Внешнеэкономическая деятельность». – 2015 г. – Режим доступа: <http://www.rosstat.ru/2015-dok.html>.

55. Сучкова, Н.А. Развитие импортозамещения как необходимое условие обеспечения продовольственной безопасности России и повышения конкурентоспособности агропромышленного производства [Текст] / Н.А. Сучкова // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2012. – № 5. – С. 18-23.

56. Фаминский, И.П. Глобализация экономики и внешнеэкономические связи России [Текст] : учебник / И.П. Фаминский. - М.: Республика, 2010. – 445 с.

57. Тимошина, М.Н. Проблемы и направления закупочной логистики предприятий АПК в условиях политики импортозамещения [Текст] / М.Н. Тимошина, В.К. Лепкина, С.Н. Деветаева // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2. – С. 3889-3892.

58. Шаховская, Л.С. Мировая экономика и международные экономические отношения [Текст] : учеб. пособие / Л. С. Шаховская. – М. : КНОРУС, 2013. – 253 с.

59. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций [Текст] : практ. пособие / А.Д. Шеремет. – М. : Экономика, 2012. – 371 с.

60. Шишкин, А.В. Внешняя торговля России в 2014 г.: взгляд из-под санкций [Текст] / А.В. Шишкин, А.В. Латышов // Международная торговля и торговая политика. – 2015. – № 2. – С. 44-56.

61. Шутьков, А.А. Аграрная политика: проблемы и пути решения [Текст] / А.А. Шутьков // Экономика сельского хозяйства России. – 2014. – № 5. – С. 48–63.

62. Emerson, M. The EU-Ukraine-Russia Sanctions Triangle [Text] / M. Emerson // CEPS Commentary. - 2014. - № 1. – P. 1-12.

63. Kravchenko, T.S. SMALL BUSINESS DEVELOPMENT AS A FACTOR OF HIGHER COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL PRODUCTION [Text] / T.S. Kravchenko, A.S. Volchyonkova, Y.V. Esina // Вестник Орловского государственного аграрного университета. 2014. – № 4. – С. 74-82.

64. The General Agreement on Tariffs and Trade (GATT 1947) [Электронный ресурс]: WTO legal texts. - Режим доступа: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_01_e.htm.

Экономические санкции против российских банков

С 1 августа ЕС ввел санкции против Сбербанка, Газпромбанка, Внешэкономбанка, ВТБ и Россельхозбанка. Ранее санкции против российских государственных и частных банков ввели США, Канада и Австралия



Европейским инвесторам запрещено приобретать новые акции и еврооблигации пяти российских банков



Банкам недоступно долгосрочное финансирование на срок более 90 дней
Санкции не распространяются на кредиты, депозиты и платежные сервисы



Европейские дочерние банки выведены из-под действия санкций



доля государства более 50%

Государственные банки

Частичные санкции



США Евросоюз Канада

Банк	США	Евросоюз	Канада
Внешэкономбанк	■	■	■
Сбербанк	□	■	□
ВТБ	■	■	□
Банк Москвы	■	□	□
Россельхозбанк	■	■	□
Газпромбанк	■	■	■



связанные с бизнесменами из черных списков

Частные банки

Полные санкции



США Канада Австралия

Банк	США	Канада	Австралия
Банк «Россия»	■	■	■
Собинбанк	■	■	□
Инвесткапиталбанк	■	■	■
СМП Банк	■	■	■



Республиканский банк

Частичные санкции



Евросоюз

Банк	Евросоюз
Российский национальный коммерческий банк (РНКБ)	■



другие

Частные банки

Частичные санкции



Канада

Банк	Канада
Росэнергобанк	■
Экспобанк	■



Производственный цикл АПХ «Мираторг»



Основные направления деятельности АПХ «Мираторг»

Направление	Описание	Показатели	География
Растениеводство	Зерновое направление - отправная точка в структуре производства АПХ «Мираторг» качественной свинины с низкой себестоимостью. Стратегической целью холдинга в сегменте производства зерна является полное обеспечение внутренних потребностей в зерне для производства комбикорма.	Объем производства: 297 тысяч тонн зерновых в год. Инвестиции: более 5 млрд рублей.	Белгородская область, Брянская область, Курская область.
	Показатели урожайности компаний АПХ «Мираторг» значительно превышают среднероссийские.	Персонал: более 1200 человек.	
Производство кормов	Комбикорм играет ключевую роль в производстве товарного стада свиней. Комбикорм занимает значительную долю в себестоимости мяса и сильно влияет на его качество (до 70%).	Инвестиции в производство комбикорма: 7 млрд рублей.	Белгородская область, Брянская область
	Комбикормовые активы холдинга включают четыре высокотехнологичных завода, совокупная производственная мощность которых составляет 1 млн 460 тыс. тонн, что полностью обеспечивает внутренние потребности холдинга.	Производственная мощность: 1 млн 460 тыс. тонн в год.	
	Заводы оснащены современным оборудованием последнего поколения. Благодаря высокой автоматизации производства на заводах работает в несколько раз меньше сотрудников, чем на аналогичных российских предприятиях.	Количество сотрудников: более 250 человек.	
Свиноводство	Производство свинины - приоритетное направление в деятельности АПХ «Мираторг». На сегодняшний день в структуре холдинга 23 автоматизированных свинокомплекса. Центры производства свинины АПХ «Мираторг» отвечают самым высоким мировым стандартам. Племенная база и оборудование были закуплены у ведущих европейских производителей, на предприятиях работает высококвалифицированный персонал. Все свинокомплексы холдинга оснащены современными очистными сооружениями и соответствуют международным экологическим стандартам.	Показатели эффективности производства свинины: выход товарных поросят на свиноматку в год: 22,36 шт. (Германия - 22,47, Дания - 25,63); среднесуточный привес на откорме: 751 грамм (Германия - 753 г, Дания - 898 г); убойный выход: 72 % (среднероссийский показатель - 63, Германия - 79, Дания - 76).	Белгородская область, Курская область

Продолжение прил. 3

Направление	Описание	Показатели	География
	По уровню эффективности свинокомплексы холдинга не уступают европейским: показатели товарной конверсии корма, количества поросят на одну свиноматку, производства мяса на свиноматку находятся на уровне ведущих мировых производителей и значительно превышают среднероссийские.	Общий объем инвестиций холдинга в свиноводство: 30,6 млрд. рублей	
Производство говядины	В 2010 году в Брянской области агропромышленный холдинг «Мираторг» при поддержке правительства Российской Федерации, Министерства сельского хозяйства РФ, и финансовой поддержке «Внешэкономбанка», приступил к реализации крупнейшего в России проекта по производству высокопродуктивных мясных пород крупного рогатого скота.	Инвестиции: более 24 млрд. рублей.	Брянская область, Калининградская область
	Компания создает первый в России вертикально-интегрированный комплекс производства высококачественной говядины, основываясь на передовом международном опыте, лучших практиках и передовых технологиях, не имеющих аналогов в отечественной индустрии.	Показатели проекта после выхода на производственную мощность: 33 фермы КРС в Брянской области и 4 фермы КРС в Калининградской области; высокотехнологичное предприятие по убою и глубокой переработке мощностью 100 голов час.	
	Всего в рамках проекта будет построено 33 фермы для содержания 250 тысяч животных, 100 тысяч из которых составит материнское стадо.	Персонал: более 3 500 человек	
Птицеводство	Высокотехнологичное производство с максимально возможной в птицеводческой отрасли вертикальной интеграцией: от производства комбикормов из собственного сырья до готовой, преимущественно охлажденной, продукции в потребительской и промышленной упаковке.	Показатели проекта после выхода на производственную мощность: объем выпускаемой продукции - 100 тысяч тонн в год мяса цыплят-бройлеров и полуфабрикатов из него; мясоперерабатывающий комплекс по убою и переработке птицы мощностью 12 тысяч голов в час.	Брянская область

Продолжение прил. 3

Направление	Описание	Показатели	География
	Один из крупнейших в России проектов по выращиванию и убою цыплят-бройлеров и последующей переработке их мяса.	Инвестиции: более 20 млрд. рублей.	
	Многоярусные корпуса, с уникальной системой микроклимата, автоматизированной подачей корма, воды и отлова птицы обеспечат показатели эффективности проекта на уровне ведущих мировых производителей.	Персонал: более 2 500 человек	
Мясопереработка	Мясопереработка - важное направление в деятельности «АПХ «Мираторг».	Инвестиции в проект: 6,6 млрд руб.	Белгородская область
	В начале 2009 года в Белгородской области Холдингом было введено в эксплуатацию крупнейшее и самое высокотехнологичное в России предприятие по убою и первичной переработке мяса - ЗАО «Свинокомплекс Короча».	Текущий объём производства предприятия: 520 голов в час; 3 млн. голов в год; 290 тыс. тонн свинины в год в убойном весе.	
	ЗАО «Свинокомплекс Короча» - одно из крупнейших промышленных предприятий и налогоплательщиков Белгородской области, а также ключевой работодатель. Предприятие является участником Госпрограммы развития сельского хозяйства и играет важную роль для обеспечения реализации стратегии импортозамещения на рынке качественного мяса России и повышения уровня продовольственной безопасности страны.	Общая площадь предприятия: 52,7 тысяч кв.м. Количество сотрудников: более 1 500 человек.	
	Особенностью завода является уникальный для России уровень роботизации и глубины переработки, который позволяет практически полностью перерабатывать свиную тушу и производить широчайший ассортимент продукции. Планирование, организация и контроль работы на предприятии основаны на концепции японской системы менеджмента «Кайдзен» («Непрерывное совершенствование»).	Ассортимент продукции: около 150 наименований, из них в ПУ 50 наименований.	
Производство замороженных овощей и готовых блюд	Производственный комплекс ООО «Мираторг-Запад», расположенный в Калининградской области, – крупнейшее в стране ориентированное на экспорт предприятие по производству широкого ассортимента готовых изделий и полуфабрикатов, не имеющее аналогов в России по уровню организации производственных процессов, стандартам санитарно-гигиенической безопасности и применяемым технологиям.	Инвестиции в проект: 4,62 млрд.руб.	Калининградская область, Московская область
		Производственная мощность: 60 тыс. тонн готовых изделий и полуфабрикатов в год.	
		Ассортимент: более 100 видов продукции из различных	

		ВИДОВ МЯСА.	
--	--	-------------	--

Окончание прил. 3

Направление	Описание	Показатели	География
	В Домодедовском районе Московской области на базе дистрибуторского центра АПХ «Мираторг» расположено современное предприятие по производству замороженных фруктов и овощей, а также широкого ассортимента готовых блюд под торговой маркой «Витамин». Предприятие оснащено высокотехнологичным оборудованием от ведущих мировых производителей и отвечает высоким стандартам качества.	Количество сотрудников: более 500 человек.	
Транспортная и складская логистика	АПХ «Мираторг» уделяет большое внимание направлению транспортной и складской логистики. Развитая низкотемпературная логистика позволяет соблюдать самые высокие требования по перевозке и хранению продукции холдинга.	Инвестиции: более 4,5 млрд. руб.	Москва, Санкт-Петербург
	На сегодняшний день в активе Холдинга 5 современных низкотемпературных автоматизированных распределительных центров в Москве, Санкт-Петербурге, Калининграде, Самаре и Екатеринбурге. В планах Холдинга строительство новых объектов в Воронеже, Волгограде, Ростове-на-Дону, Нижнем Новгороде и Новосибирске.	Современные системы хранения: более 40 тыс. паллетомест. Количество сотрудников: более 1000 человек.	
	На территории дистрибуторского центра АПХ "Мираторг" в Домодедово, компания "Фрио Логистик" оказывает высококачественные услуги по ремонту грузовых автомобилей (Volvo, MAN и другие), автомобильных холодильных установок и прицепов.	Парк специализированного транспорта: более 1000 единиц техники.	

Приложение 4

**Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности
АПХ «Мираторг» за 2013 – 2015 гг.**

№	Наименование показателей	Год			Отклонение (+;-)			
		2013	2014	2015	Абсолютное		Относительное, %	
					2014 год от 2013 года	2015 год от 2014 года	2014 год от 2013 года	2015 год от 2014 года
1	3	4	5	6	7	8	9	
1	Основные средства, млн.руб	41341,00	44081,00	47247,00	2740,00	3166,00	6,63	7,18
2	Внеоборотные активы, млн.руб	3732,00	4238,00	4988,00	506,00	750,00	13,56	17,70
3	Оборотные активы, млн.руб	4795,00	6363,00	9901,00	1568,00	3538,00	32,70	55,60
4	Запасы, млн.руб	8176,00	8207,00	13901,00	31,00	5694,00	0,38	69,38
5	Выручка, млн.руб	48136,00	44081,00	47247,00	-4055,00	3166,00	-8,42	7,18
6	Себестоимость продаж, млн.руб	-28739,00	-33720,00	-42263,00	-4981,00	-8543,00	17,33	25,34
7	Валовая прибыль (убыток), млн.руб	18112,00	21003,00	35299,00	2891,00	14296,00	15,96	68,07
8	Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы, млн.руб	-4896,00	-6822,00	-9113,00	-1926,00	-2291,00	39,34	33,58
9	Прибыль (убыток) от операционной деятельности, млн.руб	13216,00	14181,00	20475,00	965,00	6294,00	7,30	44,38
10	Финансовые расходы, млн.руб	1883,00	2807,00	4095,00	924,00	1288,00	49,07	45,89
11	Прочие расходы, млн.руб	-196,00	-1615,00	-5711,00	-1419,00	-4096,00	723,98	253,62
12	Прибыль (убыток) до налогообложения, млн.руб	11137,00	9759,00	16380,00	-1378,00	6621,00	-12,37	67,85
13	Налог на прибыль, млн.руб	62,00	-144,00	16,00	-206,00	160,00	-332,26	-111,11
14	Прибыль за период (убыток), млн.руб	11199,00	9615,00	16369,00	-1584,00	6754,00	-14,14	70,24
15	Среднесписочная численность рабочих (ССЧ), чел.	13000,00	16500,00	20000,00	3500,00	3500,00	26,92	21,21
16	Производительность труда (В/ССЧ), млн.руб.	3,70	2,67	2,36	-1,03	-0,31	-27,85	-11,57

Рассчитано по данным: [43, с.11]

Приложение 5

Показатели анализа финансово-хозяйственной деятельности АПХ
«Мираторг» в 2013-2015 гг.

№	Показатель	Нормативное значение	Период		
			2013	2014	2015
1	Коэффициент маневренности	0,2-0,5	0,2	0,2	0,2
2	Коэффициент финансовой независимости	> 0,5	0,4	0,3	0,4
3	Коэффициент финансовой устойчивости	0,8–0,9	0,7	0,7	0,7
4	Коэффициент финансирования	>1	0,5	0,5	0,7
5	Коэффициент промежуточной ликвидности	0,7-1	0,6	0,5	0,7
6	Коэффициент текущей ликвидности	1,5 - 2,5	0,7	0,8	1,0
7	Общая рентабельность, %	-	31,0	39,2	41,9
8	Рентабельность основной деятельности, %	-	37,2	35,1	42,9
9	Рентабельность продаж, %	-	24,6	17,8	25,1
10	Рентабельность оборотных активов, %	-	41,9	32,1	34,4

Рассчитано по данным: [43, с.11]

Приложение 6

Внешнеторговый оборот Российской Федерации и Белгородской области в
2013-2015 гг.

(млн.долл. США)

Показатель	Год			Абсолютное отклонение		Темп прироста, %	
	2013	2014	2015	2014 к 2013	2015 к 2014	2014 к 2013	2015 к 2014
Российская Федерация							
Внешнеторговый оборот	864612	805789	526261	-58823	-279528	-6,8	-34,69
Экспорт	523275	497763	343543	-25512	-154220	-4,88	-30,98
Импорт	341337	308026	182719	-33311	-125307	-9,76	-40,68
Белгородская область							
Внешнеторговый оборот	7569,60	6474,13	4175,05	-1095,47	-2299,07	-14,47	-35,51
Экспорт	3412,50	3203,13	2426,11	-209,37	-777,01	-6,14	-24,26
Импорт	4157,10	3271,00	1748,94	-886,10	-1522,06	-21,32	-46,53

Источник: рассчитано по данным [28].

Приложение 7

Экспорт и импорт РФ со странами мира в 2013-2015 гг.

(млн.долл. США)

Страна	Экспорт			Темп прироста, %		Абсолютное отклонение	
	2013	2014	2015	2014 к 2013	2015 к 2014	2014 от 2013	2015 от 2014
Украина	23813,00	17114,00	9294,90	-28,13	-45,69	-6699,00	-7819,10
Германия	37027,00	37124,00	25353,00	0,26	-31,71	97,00	-11771,00
Италия	39314,00	35746,00	22292,50	-9,08	-37,64	-3568,00	-13453,50
Польша	19582,00	15932,00	9652,90	-18,64	-39,41	-3650,00	-6279,10
Великобритания	16449,00	11505,00	7474,90	-30,06	-35,03	-4944,00	-4030,10
Китай	35625,00	37505,00	28606,40	5,28	-23,73	1880,00	-8898,60
Мексика	855,00	1380,00	990,20	61,40	-28,25	525,00	-389,80
США	11135,00	10679,00	9505,80	-4,10	-10,99	-456,00	-1173,20
Страна	Импорт			Темп прироста, %		Абсолютное отклонение	
	2013	2014	2015	2014 к 2013	2015 к 2014	2014 от 2013	2015 от 2014
Украина	15791,00	10748,00	5671,20	-31,94	-47,23	-5043,00	-5076,80
Германия	37917,00	32963,00	20439,30	-13,07	-37,99	-4954,00	-12523,70
Италия	14554,00	12723,00	8318,20	-12,58	-34,62	-1831,00	-4404,80
Польша	8326,00	7075,00	4097,10	-15,03	-42,09	-1251,00	-2977,90
Великобритания	8106,00	7810,00	3722,10	-3,65	-52,34	-296,00	-4087,90
Китай	53173,00	50884,00	34945,80	-4,30	-31,32	-2289,00	-15938,20
Мексика	1048,00	783,00	588,90	-25,29	-24,79	-265,00	-194,10
США	16502,00	18497,00	11453,40	12,09	-38,08	1995,00	-7043,60

Источник: рассчитано по данным: [35, с. 507-510]

Приложение 8

Экспорт и импорт Белгородской области со странами мира
в 2013-2015 гг.

(млн.долл. США)

Страна	Экспорт			Темп прироста, %		Абсолютное отклонение	
	2013	2014	2015	2014 к 2013	2015 к 2014	2014 от 2013	2015 от 2014
Великобритания	2,20	25,30	3,75	1050,00	-85,18	23,10	-21,55
Германия	92,70	111,50	82,66	20,28	-25,87	18,80	-28,84
Италия	109,10	178,30	218,73	63,43	22,68	69,20	40,43
Китай	399,40	127,30	1,49	-68,13	-98,83	-272,10	-125,81
Польша	80,20	67,50	41,00	-15,84	-39,26	-12,70	-26,50
США	0,70	51,40	38,69	7242,86	-24,73	50,70	-12,71
Страна	Импорт			Темп прироста, %		Абсолютное отклонение	
	2013	2014	2015	2014 к 2013	2015 к 2014	2014 от 2013	2015 от 2014
Великобритания	9,70	20,20	9,55	108,25	-52,72	10,50	-10,65
Германия	130,70	134,00	175,66	2,52	31,09	3,30	41,66
Италия	31,00	63,70	36,40	105,48	-42,86	32,70	-27,30
Китай	59,20	69,20	2,47	16,89	-96,43	10,00	-66,73
Польша	22,30	17,40	14,49	-21,97	-16,72	-4,90	-2,91
США	42,40	48,60	47,76	14,62	-1,73	6,20	-0,84

Источник: рассчитано по данным [28].

Приложение 9

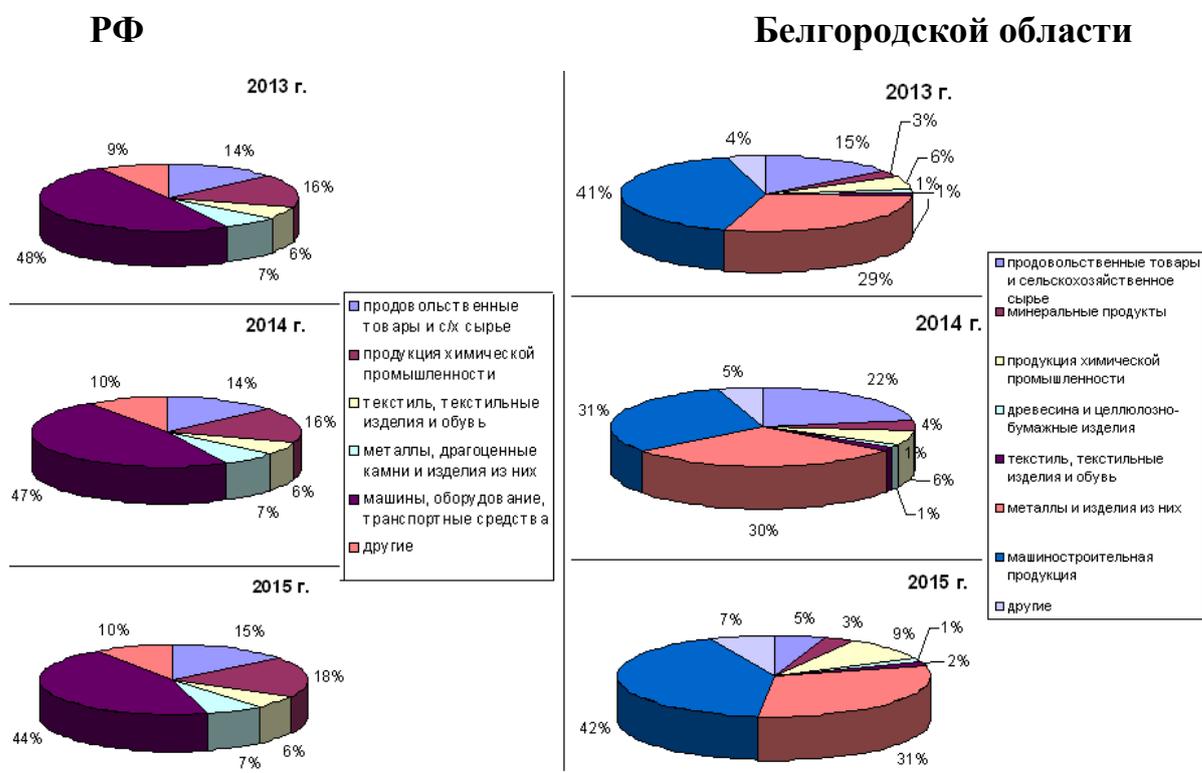
Объемы российского экспорта и импорта отдельных товаров
2013-2015 гг.

(млн.долл. США)

Товары	2013	2014	2015	Темп прироста	
	Экспорт			2014 к 2013	2015 к 2014
Всего	527300,00	497800,00	343400,00	-5,59	-31,02
в том числе:					
продовольственные товары и с/х сырье	16300,00	18900,00	16200,00	15,95	-14,29
минеральные продукты	377000,00	350000,00	219200,00	-7,16	-37,37
продукция химической промышленности	30800,00	29100,00	25300,00	-5,52	-13,06
металлы, драгоценные камни и изделия из них	55100,00	52400,00	40900,00	-4,90	-21,95
	Импорт				
Всего	315000,00	286700,00	182700,00	-8,98	-36,27
в том числе:					
продовольственные товары и с/х сырье	43200,00	39700,00	26500,00	-8,10	-33,25
продукция химической промышленности	50000,00	46400,00	33900,00	-7,20	-26,94
текстиль, текстильные изделия и обувь	18000,00	16300,00	10800,00	-9,44	-33,74
металлы, драгоценные камни и изделия из них	22600,00	20300,00	12300,00	-10,18	-39,41
машины, оборудование, транспортные средства	153000,00	136000,00	81800,00	-11,11	-39,85

Источник: рассчитано по данным [28].

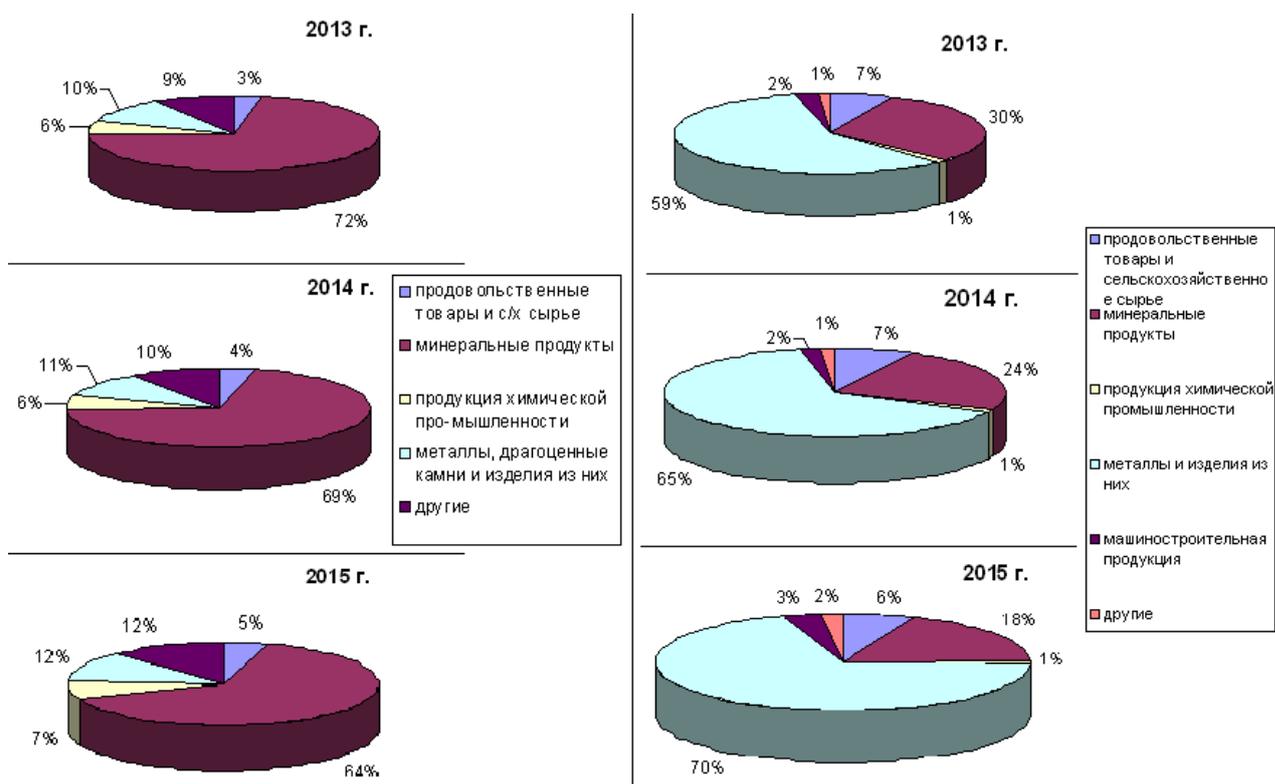
Товарная структура импорта, %



Товарная структура экспорта, %

РФ

Белгородской области



Приложение 11
Объемы экспорта и импорта отдельных товаров в Белгородской области в 2013-2015 гг.

(млн.долл. США)

Товары	2013	2014	2015	Темп прироста	
	Экспорт			2014 к 2013	2015 к 2014
Всего	3412,50	3176,00	2250,99	-6,93	-29,13
в том числе:					
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	222,00	235,10	139,17	5,90	-40,81
минеральные продукты	1023,30	749,30	403,02	-26,78	-46,21
продукция химической промышленности	33,30	39,80	25,05	19,52	-37,05
металлы и изделия из них	2014,10	2042,40	1565,23	1,41	-23,36
машиностроительная продукция	84,10	67,90	76,66	-19,26	12,90
	Импорт				
Всего	4157,10	3268,20	1764,20	-21,38	-46,02
в том числе:					
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	613,80	725,20	95,28	18,15	-86,86
минеральные продукты	124,90	125,40	51,02	0,40	-59,32
продукция химической промышленности	242,80	209,30	166,46	-13,80	-20,47

текстиль, текстильные изделия и обувь	43,00	37,80	31,31	-12,09	-17,17
металлы и изделия из них	1207,30	971,60	543,10	-19,52	-44,10
машиностроительная продукция	1709,70	998,40	734,68	-41,60	-26,41

Источник: рассчитано по данным [28].

Приложение 12

Внешнеторговый оборот АПХ «Мираторг» в 2013-2015 гг.

(млн.долл. США)

Показатель	Период			Абсолютное отклонение		Темп прироста, %	
	2013	2014	2015	2014 к 2013	2015 к 2014	2014 к 2013	2015 к 2014
Внешнеторговый оборот	447,79	408,53	383,96	-39,27	-24,56	-8,77	-6,01
экспорт	114,64	119,33	149,48	4,69	30,14	4,09	25,26
импорт	333,15	289,19	234,49	-43,96	-54,70	-13,19	-18,92
в т.ч.:							
внешнеторговый оборот на территории Белгородской области	122,96	140,06	136,90	17,10	-3,16	13,91	-2,25
экспорт	50,73	53,79	66,56	3,06	12,77	6,03	23,74
импорт	72,23	86,27	70,34	14,04	-15,93	19,44	-18,46
внешнеторговый оборот на территории Санкт-Петербурга	324,83	268,47	247,06	-56,37	-21,40	-17,35	-7,97
экспорт	63,91	65,55	82,92	1,63	17,37	2,56	26,50
импорт	260,92	202,92	164,15	-58,00	-38,77	-22,23	-19,11

Источник: составлено по материалам [43].

Приложение 13

Доля внешнеторговых сделок АПХ «Мираторг» во внешней торговле РФ
и Белгородской области в 2013-2015 гг.

(процентов, %)

Показатель	РФ			Белгородская область		
	Год					
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Внешнеторговый оборот	0,05	0,05	0,07	1,62	2,16	3,28
Экспорт	0,02	0,02	0,04	1,49	1,68	2,74
в т.ч. продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	0,71	0,63	0,92	22,85	22,88	47,83
Импорт	0,10	0,09	0,13	1,74	2,64	4,02

Источник: рассчитано по материалам [28; 43].