

**Российская академия сельскохозяйственных наук
Государственное научное учреждение
Всероссийский институт аграрных проблем и информатики
имени А.А. Никонова**

На правах рукописи

Шереужев Мурат Альбертович

**Совершенствование товародвижения на рынке
подсолнечного масла**

Специальность: 08.00.05. – Экономика и управление
народным хозяйством (экономика, организация и
управление предприятиями, отраслями, комплексами:
АПК и сельское хозяйство)

Диссертация

на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Научный руководитель:
доктор экономических наук,
профессор В.З. Мазлоев

Москва – 2014

Содержание

Введение	Стр. 3
Глава 1. Теоретические основы экспортных операций сельскохозяйственной продукции	9
§1.1. Особенности АПК и рынка сельскохозяйственной продукции	9
§1.2. Теоретические аспекты товародвижения в АПК	21
§1.3. Зарубежный опыт формирования и функционирования рынка подсолнечного масла	33
Глава 2. Современное состояние сельскохозяйственного производства и рынка растительных масел	51
§2.1. Тенденции развития производства семян подсолнечника	51
§2.2. Современное состояние рынка подсолнечного масла в России	75
§2.3. Тенденции развития мирового рынка подсолнечного масла	93
Глава 3. Перспективы расширения рынков сбыта подсолнечного масла	108
§3.1. Логистические системы России в условиях глобализации экономики	108
§3.2. Перспективы расширения рынков сбыта подсолнечного масла	124
§3.3. Совершенствование товародвижения при экспортных поставках подсолнечного масла	138
Выводы и предложения	164
Список использованных источников	167

Введение

Актуальность темы исследования. Преодоление перманентного кризиса, присущего агропромышленному комплексу Российской Федерации на протяжении последних двадцати лет, является одной из приоритетных задач федеральных и региональных органов власти. Вместе с тем устойчивый рост АПК и развитие эффективных рынков продовольственных товаров являются необходимыми факторами социально-политической стабильности в условиях глобализации экономики, усиления межстрановой конкуренции, вступление России в различные межгосударственные политические и торговые альянсы и союзы, в частности, присоединение к Всемирной торговой организации, состоявшееся 22 августа 2012 года.

Решение накопившихся проблем в АПК России требуют системного и комплексного подхода, включая меры экономической, социальной, экологической, научно-технической и других политик государства. Наряду с традиционными методами и средствами вывода российского АПК из кризиса повышается роль и значение новых для отечественной экономики инструментов хозяйствования; включая маркетинг и логистику.

Логистика, как наука и практика управления материальными и связанными с ними потоками финансовых ресурсов и информации становится все более востребованной в отраслях АПК. Разумеется, особенно актуализируется необходимость использования инструментария логистики в процессе материально-технического обеспечения сельскохозяйственного производства и сбыта сельскохозяйственной продукции, т.е. в сфере обращения АПК. Организация ресурсного обеспечения сельхозпроизводителей и продвижения их продукции на рынок на принципах логистики дает значительный экономический, социальный и экологический эффект.

Эффективность логистизации сферы обращения АПК тем выше, чем последовательнее и глубже системный подход проникает во все звенья логистической цепи товародвижения. При этом успешно могут быть

использованы теоретико-методологические основы логистики, в разработку которых значительный вклад внесли А.У. Альбеков, Б.А. Аникин, Н.В. Афанасьева, Е.А. Голиков, М.П. Гордон, Е.Т. Гребнев, М.Е. Залманова, Е.К. Ивакин, С.Б. Карнаухов, Л.Б. Миротин, Д.Т. Новиков, О.А. Новиков, В.С. Платонов, О.Д. Проценко, В.Н. Стаханов, Д.Д. Костоглодов, А.И. Семенов, А.А. Смехов, С.А. Уваров, М.А. Чернышев, В.В. Щербаков и другие отечественные ученые.

Теоретические и практические вопросы экономики и организации производства и реализации продовольственных товаров нашли отражение в работах А.И. Алтухова, Х.А. Амерханова, К.Г. Бородина, Л.Г. Боярского, Буздalова И.Н., Буробкина И.Н., Гончарова В.Д., Грядова С.И., Добрынина В.А., Коваленко Н.Я., Крылатых Э.Н., Кузнецова В.В., Мазлоева В.З., Милосердова В.В., Нечаева В.И., Пошкусa Б.И., Сёмина А.Н., Тихонова В.А. и других отечественных ученых. Специфические особенности логистизации АПК описаны в трудах В.П. Алферьева, В.Я. Лимарева, С.А. Калашникова, А.В. Федотова и ряда других ученых.

Вместе с тем многогранность и неисследованность отдельных аспектов проблемы расширения экспортных возможностей отечественных товаропроизводителей, ее чрезвычайная актуальность, как в масштабе страны, так и регионов требует осуществления дальнейших теоретических и практических разработок. Все сказанное обусловило выбор темы диссертационной работы.

Цель диссертационной работы состоит в теоретическом и методическом обосновании концептуальных положений и разработке практических рекомендаций по совершенствованию товародвижения на рынке подсолнечного масла.

В соответствии с целью исследования были поставлены следующие задачи:

- раскрыть содержание и сущность системы товародвижения агропродовольственной продукции

- исследовать зарубежный опыт формирования и функционирования рынка подсолнечного масла

– провести сравнительный анализ конъюнктуры мирового и отечественного рынков масложировой продукции, выявить закономерности и тенденции их развития, включая состояние производства, переработки, хранения и товародвижения, а также влияние на них внешних и внутренних факторов, связанных с глобализацией;

– исследовать организационные формы и методы межотраслевого взаимодействия хозяйствующих субъектов системы товародвижения на рынке масложировой продукции в условиях глобализации экономики;

- провести анализ состояние конкурентоспособности отечественного подсолнечного масла на мировом рынке масложировой продукции;

- выявить возможности расширения рынков сбыта отечественного подсолнечного масла в условиях ЕЭП стран Таможенного Союза и ВТО

– разработать комплекс организационно-экономических мер, определяющий направления развития и регулирования системы товародвижения масла семян подсолнечника, включая их производство и реализацию;

– предложить методические подходы по совершенствованию системы товародвижения подсолнечного масла, способствующие снижению логистических издержек экспортеров.

Объект исследования – рынок подсолнечного масла Российской Федерации и система товародвижения при экспорте продукции на мировой продовольственный рынок.

Предметом исследования является совокупность организационно-экономических отношений между субъектами масложирового подкомплекса по всей товаропроводящей цепи (производство, заготовки, переработка, распределение, потребление подсолнечного масла), адаптирующихся к процессам глобализации в рамках ВТО и интеграции в условиях ЕЭП стран Таможенного Союза.

Информационная основа исследования. Эмпирической и нормативно-правовой базой исследования явились законы Российской Федерации, указы Президента Российской Федерации, постановления и распоряжения Правительства Российской Федерации и другие нормативно-правовые акты по регулированию АПК в целом и масложирового подкомплекса в частности; данные Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО), Минсельхоза России, Федеральной службы государственной статистики (Росстата), Федеральной службы по тарифам (ФСТ), Федеральной таможенной службы (ФТС), Федеральной антимонопольной службы (ФАС); информационно-аналитические обзоры Российского Масложирового Союза; разработки НИИ, материалы международных, всероссийских и региональных научно-практических конференций; результаты работы научно-исследовательских учреждений и учебных заведений; научные публикации, личные исследования автора.

Методы исследования. С учетом задач и поставленных целей при накоплении и обработке информации в ходе исследования использовались различные приемы экономико-статистического метода (сравнение, средние и относительные величины, статистических группировок, индексный, структурного анализа), метод экономико-математического моделирования и анализ оптимальных решений, монографический, расчетно-конструктивный, социологические опросы покупателей, прогнозные оценки и др.

Научная новизна диссертационного исследования заключается в следующем:

- уточнены и дополнены теоретико-методические положения, касающиеся основ экономических отношений и воспроизводственных закономерностей на агропродовольственном рынке в части распределения товарных, информационных и финансовых ресурсов с учетом возрастающей роли товародвижения в условиях глобализации;

- на основе оценки современного состояния рынка маслосемян подсолнечника и выявленных тенденций его развития определены основные факторы, влияющие на функционирование рынка: экстенсивный характер производства маслосемян подсолнечника, отсутствие экономически обоснованного территориального размещения производства маслосемян подсолнечника по микроразонам области, нестабильность связей и несовершенство механизмов взаимодействия субъектов рынка при ослаблении государственного регулирования этих процессов;

- разработан способ диверсификации клиентского портфеля отечественных производителей подсолнечного масла и увеличения реализации продукции как нерафинированного, так и рафинированного, а также бутилированного подсолнечного масла, в частности обоснована экономическая целесообразность расширения товарного присутствия на рынке масложировой продукции Ирана;

- разработан ряд мероприятий, призванных обеспечить развитие инфраструктуры и логистики в масложировом комплексе, в частности, создание наливных терминалов и соответствующей инфраструктуры на Каспии и развитие сети железных и автодорог, обеспечивающих интеграцию области в МТК «Север-Юг» и «Восток-Запад» с целью диверсификации направлений и видов транзитных потоков;

- совершенствована система показателей оценки эффективности и результативности логистической инфраструктуры рынка подсолнечного масла: расширен перечень рассматриваемых критериев оценки при выборе оператора и логистической цепочки, в частности, введены такие показатели, как надежность времени доставки; тариф на перевозку; финансовая стабильность перевозчика; техническая готовность подвижного состава; сохранность груза; готовность (гибкость) перевозчика к изменению сервиса;

- разработана оптимальная схема товародвижения подсолнечного масла в порт Анзали (Иран) на условиях CIF с применением инновационных технологий: нами предложено внедрение флекситанков, что позволит

транспортировать растительные масла в контейнерах и оптимизировать затраты товаропроизводителей и экспортеров в процессе товародвижения до порта назначения груза.

Практическая значимость результатов исследования заключается в возможности использования положений и практических рекомендаций, предложенных в диссертационной работе, для решения проблемы совершенствования товародвижения на рынке подсолнечного масла. Основные результаты могут быть использованы отечественными сельскохозяйственными предприятиями при разработке производственных программ, направленных на расширение рынков сбыта продукции и увеличение экспортного потенциала.

Отдельные положения диссертационной работы могут быть использованы для проведения дальнейших научных исследований по данной проблеме, в учебном процессе для лекционных курсов, практических занятий и подготовки курсовых и дипломных работ в высших сельскохозяйственных учебных заведениях.

Глава 1. Теоретические основы экспортных операций сельскохозяйственной продукции

§1.1. Особенности АПК и рынка сельскохозяйственной продукции

Переход к рыночной системе хозяйствования поставил перед аграрной наукой ряд важных теоретико-методологических проблем, решение которых не представляется возможным без всестороннего анализа особенностей АПК и рынка сельскохозяйственной продукции, а также изучения эволюции аграрной экономики. Отметим, что еще в первой половине 18 века, когда исследование аграрных рынков только зарождалось как научное направление, сельскохозяйственное производство рассматривалось экономистами как забота об удовлетворении необходимых потребностей своей семьи, а не способ получения наивысшего чистого дохода». [59]

Впервые попытку описать экономические законы аграрного сектора и раскрыть специфические особенности производственных отношений в сельском хозяйстве сделали физиократы. Ведущими учеными этого направления являются Р. Кантильон, Де Гурне, Ф. Кенэ, Б. Юм [37, 138, 40, 168]. Они считали, что аграрный труд является производительным. Согласно этой теории критерием деления выступает характер труда представителей трех классов: «производительного» (фермеры и сельскохозяйственные рабочие), «класса земельных собственников» и «бесплодного класса» - «все граждане, занятые всякими другими услугами и всякими другими работами кроме земледелия» [40]. Земледельцы, по мнению физиократов, используют даровую плодоносящую силу природы, производят больше, чем потребляют, а избыток их труда присваивается земельными собственниками и перераспределяется в промышленность.

«...Для физиократов, - отмечал К. Маркс, - земледельческий труд есть единственный производительный труд..., а земельная рента есть единственная форма прибавочной стоимости... В промышленности полагают они, работник не увеличивает количество вещества: он лишь изменяет форму

последнего. Материал – масса вещества – дается ему земледелием» [68]. Таким образом, «именно К. Маркс раскрыл природу прибавочной стоимости и исследовал ее роль в процессе накопления капитала, внес значительный вклад в теорию ренты, имеющую большое значение для аграрной экономики» [81].

Вместе с тем зарождение аграрной экономики как науки пришлось на начало 19 века и связано с классическими трудами А.Д.Тэера и И.Г. фон Тюнена. Впервые была сформулирована экономическая точка зрения на сельское хозяйство дано определение сельскохозяйственной экономики как прикладного практического учения о «разумно-отчетной», рациональной организации сельскохозяйственного предприятия. [137]И.Г.фон Тюнен, используя методологическую конструкцию "Изолированного государства" (1826), выяснил влияние наиболее общего экономического фактора - "местного соотношения цен" -на организационный строй сельского хозяйства и заложил таким образом основы сельскохозяйственной экономики, как теоретической науки. Принципиальные положения тюненовского учения, заключавшиеся в идее закономерности в пространственном размещении хозяйственных форм и обусловленности каждой формы "суммой местных условий" (экономических и природных), образовали в конечном итоге концептуальный базис теории организации сельского хозяйства. Следует отметить, что ограниченность данного направления заключалась, прежде всего, в том, что изучение объективного народно-хозяйственного механизма, обуславливающего строй сельского хозяйства, подменялось системой априорных, психологических в своей основе, рассуждений "экономического человека" об организации предприятия с частнохозяйственной точки зрения.[147]

Это время в России теоретики называют «Эпохой Великих реформ». Выбор пути в рамках альтернативы «реформа или стагнация» был сделан в пользу преобразований, охвативших социально-экономическую, политическую и культурно-образовательную сферы. За «Манифестом» и

«Положением» 19 февраля 1861 г., отменившими крепостную зависимость, последовали земская, школьная, судебная и военная реформы. Следующим шагом в реформировании аграрных отношений в России явилась Столыпинская реформа (III цикл по Н.Д. Кондратьеву). Основным механизмом реформ:

- укрепить индивидуальную собственность на землю;
- обеспечить свободный выход из общины;
- сохранить помещичье землевладение;
- решить проблему обеспечения крестьян землей за счет переселенческой политики и создания государственного земельного фонда.

Выбор формы собственности на землю был решающим при выработке правовых основ реформы. Признавались: общая (семейная) и личная (индивидуальная). Предпочтение отдавалось индивидуальной собственности.

Вместе с тем с развитием аграрной науки большая часть российских аграрных экономистов, в значительной мере, разделяет кейнсианские взгляды. Они считают, что центральным моментом в агропродовольственной политике является бюджетная составляющая. Увеличивая бюджетные ассигнования на нужды сельского хозяйства и АПК, и правильно используя эти средства, можно, по их мнению, добиться основных целей аграрной политики. Такая точка зрения подтверждается и опытом развитых стран, в которых бюджетная поддержка аграрного сектора уже давно приобрела весьма значительные масштабы.

Уже в рамках классического и неоклассического либерализма в Российской Федерации зарождается современный класс сельских предпринимателей. Ими становятся фермеры и владельцы крестьянских хозяйств. Ученые и практики находятся в поиске высокоэффективного механизма государственного регулирования и господдержки сельскохозяйственных товаропроизводителей. Отрабатывается концепция повышения конкурентоспособности через инновационное развитие отрасли.

Основой теории некапиталистических форм хозяйствования стали работы чаяновской школы. Основная идея А.В. Чаянова сводилась к тому, что «крестьянин в классическом смысле слова при любом политическом режиме должен сочетать в себе функции управленца и исполнителя, быть одновременно собственником и наемным рабочим. Земля, на которой хозяйствует крестьянская семья, должна быть ее собственностью». [155] Работы этой школы стали фундаментом развития современного фермерского движения.

В конце 19 начале 20 века большое значение приобретает объективно-эмпирическое или эмпирико-реалистическое направление в теории организации сельского хозяйства. Видными представителями школы стали Р.Крцимовский, А.П. Людоговский, А.И. Скворцов, Г.А. Студенский.[53, 64, 119, 125].Основной принцип данного экономического направления заключался в идее органической связи социально-экономического и организационно-производственного аспектов исследования хозяйственных форм и широком использовании методов количественного анализа сельского хозяйства. Так Крцимовский говорил о том, что отечественное сельское хозяйство постоянно находится в состоянии экспериментов, и предостерегал от нигилизма в отношении исторически возникших сельскохозяйственных систем. «Редко система хозяйства является продуктом рациональных размышлений, в большинстве случаев она – результат исторического развития и постепенного приспособления при помощи отбора», - считал ученый [53].

С начала XXI века наблюдается новый этап в развитии отечественного сельхозпроизводства, который связывают с принятием федеральных целевых программ, реализацией национальных проектов, совершенствованием аграрного законодательства.

Но при выработке аграрной политики, формировании системы государственного регулирования и механизма государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей должны учитываться его

особенности считают современные экономисты – аграрники. Такие позиции отстаивают представители различных экономических школ: А.А. Анфиногентова, И.Н. Буздалов, В.А. Тихонов, и др. (приоритетные направления научной школы – развитие теории аграрных отношений на макро- и микроуровнях в рыночных условиях) [7, 17, 134]. И.Г. Ушачев, И.Т. Трубилин, А.М. Емельянов и др. (разработка теоретических и прикладных проблем аграрной экономической реформы) [140, 136, 31]; А.И. Костяев, П.М. Першукевич, А.Н. Сёмин и др. (исследование региональных аспектов экономики сельского хозяйства и АПК) [49, 87, 116]; А.П. Огарков, М.М. Коробейников, Л.В. Бондаренко и др. (исследование проблем социально-экономического развития села) [80, 48, 13]; Э.Н. Крылатых, В.И. Назаренко, Б.И. Пошкус и др. (изучение формирования и развития аграрного рынка и рыночной инфраструктуры) [55, 56, 72, 96]; В.В. Милосердов, В.Р. Боев, Г.В. Беспяхотный, В.З. Мазлов и др. (исследование организационно-экономического механизма развития АПК в условиях многоукладной экономики) [66, 67, 71, 10, 9]; Н.В. Комов, В.Н. Хлыстун, С.Н. Неумывакин и др. (совершенствование государственной политики, земельного оборота, изучение рынка, цены земли, проблем управления земельными ресурсами) [46, 74, 150].

Вместе с тем, к сожалению, как установлено многими исследованиями отечественных ученых, реформирование и модернизация механизма АПК не всегда осуществляется с учетом специфики сельского хозяйства. Выделим ряд особенностей этой уникальной отрасли.

Земля как основное средство производства в сельском хозяйстве находится в крайне неудовлетворительном качественном состоянии. Ее плодородие резко падает, снижается содержание гумуса. Значительная часть сельскохозяйственных угодий заболочена, многие площади заросли кустарниками, имеют повышенную кислотность. Для восстановления плодородия почвы, хотя бы до невысокого уровня 80-х годов, требуются существенные и долгосрочные инвестиции.

Биологическая и природная продуктивность российской пашни в 2,2 раза ниже, чем в странах ЕС, и в 2,5 раза ниже, чем в США. По обеспеченности производства основными фондами на 100 га пашни сельское хозяйство России в 4-5 раз уступает большинству стран. Особенно это проявилось в последние годы.

Большая часть территории России находится в зоне рискованного земледелия. При этом две трети площадей сельскохозяйственных угодий размещены в зонах недостаточного и неустойчивого увлажнения. Вследствие этого в таких регионах повторяются засухи с различной периодичностью. Остальная часть сельскохозяйственного производства находится в зоне избыточного увлажнения. Так, природно-климатические условия ведения сельского хозяйства в России по сравнению с ведущими странами-экспортерами, в том числе США и страны Европейского Союза менее благоприятны. В частности более 60% его сельскохозяйственных угодий расположены в районах со среднегодовой температурой ниже +5 С, тогда как в США этот показатель равен + 10С, а среднегодовая температура составляет -5,5С, когда в Норвегии - +9-10С, Великобритании +9-11С, Финляндии - +1,5С. Из-за небольшого весеннего периода и короткой осени в России нужна более мощная техническая вооруженность сельского хозяйства, что вызвано проведением большого объема работ в довольно короткие периоды времени. А резкий континентальный климат влечет дополнительные финансовые затраты на создание резервных и страховых фондов, ликвидацию негативных последствий природных катаклизмов, что в свою очередь увеличивает себестоимость производимой продукции и снижает её конкурентоспособность в цене по сравнению с ведущими мировыми импортерами

В последнее десятилетие в Российской Федерации произошло значительное снижение покупательной способности населения, что ограничивает рост цен на сельскохозяйственную продукцию, особенно на продовольственном рынке. Сочетание таких факторов, как поставка на рынок

более дешевой аналогичной импортной продукции отсутствие адекватного сложившимся условиям регулирующего вмешательства государства, привело к свертыванию отечественного сельскохозяйственного производства. В стихии российского рынка сельское хозяйство, по сравнению с другими отраслями экономики, оказалось особо незащищенным. Оно отреагировало массовым сокращением поголовья скота, посевных площадей, натурализацией производства. Как известно, страны Европейского Союза и США ставят вопросы функционирования АПК и проблемы продовольственной безопасности в число приоритетных задач, постоянно проводят гибкую систему экономических и организационных мероприятий на государственном уровне, призванные обеспечить оптимальную доходность производителям. Важнейшими принципами аграрной политики этих стран являются общее финансирование всего сельского хозяйства, гарантии экспортного кредита и субсидий, защита внутреннего рынка сельскохозяйственной продукции. Так, например, мировой уровень защиты внутреннего рынка составляет 62%, тогда как в России он равен всего 16%. Аграрная политика страны также характеризуется постоянно меняющейся законодательной и нормативной базой, неустойчивой системой налогообложения и таможенного режима, нестабильной политической обстановкой. Руководителям сельскохозяйственных организаций приходится ориентироваться на формирование и реализацию краткосрочных производственных планов, что усложняет привлечение заемных средств на длительные периоды времени и ограничивает доступ к банковским кредитам и аграрному лизингу.

Ввиду иммобильности сельскохозяйственного производства наблюдается перемещение орудий производства относительно предметов труда, на практике, как правило, также не совпадают регионы производства и потребления, что практически сводит на нет конкурентные преимущества местных товаропроизводителей. Здесь одной из главных проблем встает отсутствие рынков сбыта, что также является одним из поводов отказа

инвесторов от финансирования сельскохозяйственного производства. В условиях диспаритета цен на сельскохозяйственную продукцию и пространственной рассредоточенности производства и потребления монополизм транспортных структур негативно сказывается на конкурентоспособность отечественных товаропроизводителей в целом по стране. Ситуация усугубляется плохой транспортной и речной инфраструктурой в сельской местности, вследствие чего скорость перевозок снижается в 3-4 раза, а расход топлива и объем используемой техники и транспорта, наоборот, увеличивается в 3-5 раз.

По уровню научно-технического прогресса, передовых технологий, интенсивности ведения производства в сельском хозяйстве, уровню затрат труда на единицу продукции и себестоимости продукции наша страна все время отставала от передовых государств. В последние годы степень отставания многократно возросла. Практически происходит деиндустриализация сельскохозяйственного производства, переход на ручной труд и самые примитивные технологии.

Потери и недобор урожая в России в несколько раз превышают подобные потери в других странах вследствие острого недостатка техники, ее ненадежности из-за предельных сроков эксплуатации, несовершенства по сравнению с зарубежными аналогами.

Российская Федерация имеет очень низкий уровень развития инфраструктуры в сельской местности, характеризующийся бездорожьем, малой степенью газификации, обеспеченности системами связи, проблемами водоснабжения. Село безнадежно отстало от города по уровню обустройства, наличию жилья, школ, больниц, других объектов бытового и социального обслуживания сельского населения.

В настоящее время сельскохозяйственное производство России держится во многом за счет интенсивной эксплуатации сельскохозяйственных рабочих и сельского населения, низкого уровня заработной платы при несвоевременных ее выплатах. Последствием этого

стала деградация сельских территорий, вымирание людей преклонного возраста, которые составляют большинство сельского населения, миграция наиболее трудоспособной и квалифицированной его части.

Крайне низкая по этим причинам обеспеченность сельскохозяйственного производства кадрами, особенно квалифицированными, является не только существенным тормозом в вопросах внедрения научно-технического прогресса, но и развития отрасли как таковой.

Как известно, весь мир, в основном, идет по пути кооперации в сельском хозяйстве. Кооперативы пронизывают не только все отрасли сельского хозяйства, но и обслуживающие, перерабатывающие и торговые сферы, что дает им возможность устанавливать цены на рынке, поддерживать необходимую рентабельность производства. В России, наоборот, проведенная приватизация привела к разрыву установившихся экономических и технологических связей между различными сферами АПК, породила неуправляемых монополистов - переработчиков сельхозсырья.

Таким образом, предприятия агробизнеса испытывают серьезное давление со стороны монопольных структур первой и третьей сфер АПК: организаций, производящих средства производства для сельского хозяйства; перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию; осуществляющих посредническую деятельность. Кроме того, необходимо учитывать, что сельское хозяйство потребляет 1/3 общего расхода дизельного топлива и бензина, что делает данную отрасль экономики зависимой от естественных монополий – поставщиков горюче-смазочных материалов, электроэнергии, газа и других топливно-энергетических ресурсов. Так как сельскохозяйственных товаропроизводителей значительно больше, чем предприятий обслуживающей и обслуживаемой сферы, то возникают различные возможности в ценовой конкуренции. Чрезвычайная раздробленность в сфере предложения сельскохозяйственной продукции при отсутствии инфраструктуры маркетинга, развитой сбытовой кооперации,

ассоциаций производителей обуславливает невысокие цены на нее и, как следствие, низкую долю сельхозтоваропроизводителей в розничной цене конечной продукции. В этих условиях конкуренция в России не является эффективным механизмом управления агропродовольственным рынком и вынуждает хозяйства ориентироваться преимущественно на стратегию снижения издержек.

Товар, поставляемый на рынок сельхозтоваропроизводителями, удовлетворяет потребности общества в продуктах питания и является сырьем для промышленного производства. Этим положением объясняется ряд особенностей государственного регулирования, характеризующееся более жесткими институциональными рамками аграрной политики.

Важной особенностью сельского хозяйства является то, что созданная здесь продукция принимает участие в процессе производства и воспроизводства. То есть, все элементы АПК тесно взаимосвязаны между собой и большинство видов производимой сельским хозяйством продукции реализуется предприятиям перерабатывающей промышленности.

В аграрном секторе при определении перспектив развития производства должны учитываться особенности размещения и специализации в зависимости от зонального и территориального расположения предприятия. Этим фактором объясняется максимальное приближение сельскохозяйственной конкуренции к рынку совершенной конкуренции, так как для предприятий, находящихся в одной природно-климатической зоне и имеющих сходное производство, внешняя среда будет одинаковой и рынок наполняется идентичными товарами.

В сфере сельскохозяйственного производства рабочий период не совпадает с периодом производства. Следствием этого является сезонность выполнения основных сельскохозяйственных работ, что влечет неравномерное использование ресурсов организации, особенно трудовых, а также финансирование и потребность в увеличении оборотных средств в определенные производственные циклы.

Особенности производственных технологий не позволяют сельскохозяйственным предприятиям ограничиться «узким портфелем» и свободно маневрировать между прибыльными и убыточными отраслями, что в совокупности приводит к многопрофильной диверсификации. В связи с этим одной из насущных задач для сельхозтоваропроизводителей становится повышение эффективности каждого вида продукции, входящего в портфель.

Вместе с тем сельскохозяйственное производство имеет еще и важное социальное значение, проявляющееся в закреплении населения и обеспечении его занятости в труднодоступных районах, создавая условия для большей равномерности расселения, рационального использования и охраны уникальных природных и биологических ресурсов.

Ряд ученых [56] для повышения эффективности аграрного сектора предлагают решение стратегических задач:

- совершить прорыв в инновационном направлении, обеспечивающий осуществление «зеленой революции» в области аграрных технологий и закладывающий фундамент будущего динамичного развития;

- провести модернизацию инфраструктуры и материально-технической базы аграрного сектора, гарантирующую возможность ведения эффективной производственной деятельности и реализации социальных программ села;

- возродить интеграционные и кооперационные связи, что позволит наиболее эффективно противостоять возможным негативным последствиям международного разделения труда и глобализации.

Отсюда следует, что, несмотря на важное социальное значение агропродовольственной сферы, она отличается более слабым развитием всех элементов инфраструктуры, невыгодным положением сельских товаропроизводителей в системе товародвижения, низкой наукоемкостью, первостепенным политическим значением аграрного сектора как гаранта национальной продовольственной безопасности.

Также надо сказать, что специфические особенности сельского хозяйства создают многообразные как явные, так и потенциальные риски,

которые также должны учитываться при формировании механизма государственной поддержки. Отметим наиболее остро стоящие проблемы, которые требуют государственного вмешательства:

- более низкая доходность сельского хозяйства по сравнению с другими отраслями и, соответственно, инвестиционная привлекательность, что требует формирования эффективного механизма государственной поддержки;

- сложность доступа отечественных сельхозтоваропроизводителей на потребительский рынок, что обусловлено давлением со стороны импорта продовольствия; недостаточным развитием рыночной инфраструктуры и сельскохозяйственной потребительской кооперации; политикой крупных торговых сетей;

- увеличение зависимости отечественного сельского хозяйства от ввоза ряда основных факторов производства: семенного материала, племенных скота и птицы, средств защиты растений, сельскохозяйственной техники и оборудования;

- неотлаженность земельных отношений в аграрном секторе;

- дефицит высококвалифицированных кадров в агропромышленном комплексе страны.

Решать перечисленные проблемы, в том числе и при помощи совершенствующегося механизма государственной поддержки сельского хозяйства, предстоит в условиях все более глобализирующихся экономических отношений.

Мы разделяем позицию ученых Всероссийского института аграрных проблем и информатики имени А.А. Никонова, считающих, что России необходимы дальнейшие более энергичные шаги в области сельской политики, а именно: увеличение объемов финансирования, внесение поправок в Бюджетный кодекс РФ с целью разбивки социально-инфраструктурных расходов на городскую и сельскую местность; принятие специальных мер по поддержке депрессивных сельских районов; разработка

стандартов доступности и качества услуг, организация при Минсельхозе России Агентства по сельскому развитию; принятие концепции и специального Федерального закона «Об устойчивом развитии сельских территорий».

§1.2. Теоретические аспекты товародвижения в АПК

Современный мировой опыт свидетельствует об объективных выгодах и преимуществах участия хозяйства в международном разделении труда, связанных с использованием экспортного потенциала. Значимость экспорта как основы решения проблем конкурентоспособности и поддержания национального производства заметно возросла во второй половине XX века.

Наблюдается прямая пропорциональная зависимость между степенью развитости экспортного потенциала и эффективным функционированием всего хозяйственного комплекса. Уровень развития внутренней экономики, как правило, тем выше, чем более мощным экспортным потенциалом обладает государство [14]. Таким образом, одним из приоритетов эффективной структурной перестройки национальной экономики в процессе ее интеграции в мировую является активное наращивание экспорта. Именно такой путь избрали Япония, новые индустриальные страны Азии (Южная Корея, Сингапур, Тайвань), а также ряд стран, использующих потенциал своих территорий (Германия, США, Швейцария, Канада).

Вместе с тем для увеличения экспортного потенциала в России необходимо решение проблемы территориальной разобщенности производителей, переработчиков и конечных потребителей производимой продукции. Таким образом, актуализируются вопросы оптимизации и эффективного управления логистической составляющей товарооборота.

Существует несколько десятков определений понятия логистики как экономической деятельности. Наиболее широкая трактовка понимает под логистикой управление всеми видами потоков (материальными, людскими, энергетическими, финансовыми и др.), существующими в экономических системах. Управление любым объектом подразумевает сначала принятие

решения, а затем его реализацию. Для того чтобы принимать решения, необходимы определенные знания, для практической реализации принятых решений нужны конкретные действия. Исходя из этого, рассмотрим логистику, с одной стороны, как науку, а с другой стороны, как хозяйственную деятельность.

Логистика, как наука, разрабатывает научные принципы, методы, математические модели, позволяющие планировать, контролировать и управлять транспортированием, складированием и другими материальными и нематериальными операциями, совершаемыми в процессе:

- доведения сырья и материалов до производственного предприятия;
- внутривозводской переработки сырья, материалов и полуфабрикатов;
- доведения готовой продукции (ГП) до потребителя в соответствии с его требованиями;
- передачи, хранения и обработки соответствующей информации.

Логистика как хозяйственная деятельность – это процесс управления движением и хранением сырья, материалов, полуфабрикатов и готовой продукции в хозяйственном обороте от первичного источника сырья до конечного потребителя готовой продукции, а также связанной с этими операциями информацией. Логистика позволяет на научной основе решать множество разнообразных задач различной сложности и масштабов, перечислим лишь некоторые из них:

- прогнозирование спроса и определение на его основе необходимого запаса, разработка системы управления запасами (УЗ);
- определение необходимой мощности производства и транспорта;
- организация распределения ГП;
- управление перегрузочными процессами и транспортно-складскими операциями в пунктах производства и у потребителей;
- моделирование функционирования логистических систем (ЛС);
- проектирование ЛС;
- планирование и реализация снабжения, производства, складирования, сбыта, транспортирования;

➤ согласование целей и координация деятельности отдельных предприятий в цепи поставок и различных подразделений в рамках предприятия и др.

Объектом изучения логистики как науки являются материальные потоки и соответствующие им финансовые потоки и информационные потоки. При этом под потоком понимают направленное движение совокупности чего-либо условно однородного (например, продукции, информации, финансов, материалов, сырья и т.п.). Понятие материальные потоки является ключевым в логистике.

Материальный поток – незавершенная продукция, готовая продукция, рассматриваемые в процессе приложения к ним различных логистических операций (транспортировка, складирование и др.) и отнесенные к определенному временному интервалу. Размерностью материального потока является отношение размерности продукции (единицы, тонны, м³ и т.д.) к размерности временного интервала (сутки, месяц, год и т.д.). Данный поток может рассчитываться для конкретных участков предприятия, для предприятия в целом, для отдельных операций с грузом. Материальный поток, который рассматривается для заданного момента или периода времени, становится материальным запасом.

Параметрами материального потока могут быть: номенклатура, ассортимент, количество продукции, габаритные, весовые, физико-химические характеристики груза, характеристики тары, упаковки, условия купли-продажи, транспортировки и страхования, финансовые характеристики и др. В табл.1 приведена одна из возможных классификаций материальных для целей логистической оптимизации.

Таблица 1

Классификация материальных потоков

Признак классификации	Вид материального потока	Описание
1	2	3
Отношение к логистической системе и ее звеньям	Внешний	Состоит из грузов, имеющих отношение к конкретному предприятию, но движущихся во внешней для предприятия среде

Продолжение таблицы 1

1	2	3
	Внутренний	Образуется в результате выполнения логистической операции с грузом внутри логистической системы
	Входной	Поступает в логистическую систему из внешней среды
	Выходной	Поступает из логистической системы во внешнюю среду
Ассортимент	Одноассортиментный, многоассортиментный	
Количество груза	Массовый	Возникает при транспортировке грузов не единичным транспортным средством, а их группой, например, железнодорожным составом, колонной автомашин, караваном судов и т.д.
	Крупный	Возникает при транспортировке грузов несколькими вагонами, автомашинами, судами и т.п.
	Средний	Промежуточный между крупным и мелким материальными потоками (перевозимый одиночными вагонами, автомобилями)
	Мелкий	Возникает при транспортировке такого количества грузов, которое не позволяет полностью использовать грузоподъемность транспортного средства и требует при перевозке совмещения с другими грузами
Удельный вес груза	Тяжеловесный	В процессе его транспортировки обеспечивается полное использование грузоподъемности транспортных средств при меньшем занимаемом объеме, например, металлы
	Легковесный	Образуется грузами, не позволяющими полностью использовать грузоподъемность транспорта при полном использовании его объема, например, табачные изделия
Степень совместимости	Несовместимые	Такие материальные потоки нельзя совместно транспортировать, например, товары бытовой химии и продукты питания
	Совместимые	Могут совместно перевозиться на одном транспортном средстве
Консистенция груза	Насыпной	Перевозится без тары в специализированных транспортных средствах: открытых вагонах, на платформах, в контейнерах, в автомашинах. Их главное свойство – сыпучесть (например, зерно)
	Навалочный	Перевозится без тары, некоторые могут смерзаться, слеживаться, спекаться (например, уголь, песок, соль), обладают сыпучестью
	Тарно-штучный	Грузы в мешках, контейнерах, ящиках, без тары, которые можно пересчитать

Продолжение таблицы 1

1	2	3
	Наливной	Перевозится в цистернах и наливных судах и требует для перегрузки, хранения и других логистических операций специальных технических средств
Номенклатура	Однопродуктовый, многопродуктовый	
Определенность	Детерминированный	Все параметры полностью известны
	Стохастический	Хотя бы один параметр неизвестен или является случайной величиной
Непрерывность	Непрерывный	Потоки сырья и материалов в непрерывных производственных (технологических) процессах замкнутого цикла, потоки нефтепродуктов, газа, перемещаемые с помощью трубопроводного транспорта и др.
	Дискретный	Материальные потоки, не являющиеся непрерывными

Каждому материальному потоку соответствует некоторый информационный и финансовый потоки. Информационный поток – это поток сообщений в речевой, документной (бумажной и электронной) и другой форме, генерируемый исходным материальным потоком в рассматриваемой логистической системе, и предназначенный для реализации управляющих функций. Между материальным и информационным потоками не существует однозначного соответствия, т.е. синхронности во времени возникновения, направленности и др. Информационный поток может опережать материальный (проведение переговоров, заключение контрактов и т.д.) либо отставать от него (информация о получении поставленного товара). Возможным является наличие нескольких информационных потоков, сопровождающих один материальный поток.

Таблица 2

Классификация информационных потоков

Признак классификации	Вид информационного потока
1	2
Отношение к логистической системе и ее звеньям	Внутренние, внешние, горизонтальные, вертикальные, входные, выходные
Вид носителей информации	На бумажных носителях, на магнитных носителях, оптические, цифровые, электронные
Периодичность использования	Регулярные, периодические, оперативные
Назначение информации	Директивные (управляющие), нормативно-справочные, учетно-аналитические, вспомогательные
Степень открытости	Открытые, закрытые, секретные

Продолжение таблицы 2

1	2
Способ передачи данных	Курьером, почтой, телефоном, телеграфом, телетайпом, электронной почтой, факсом, по телекоммуникационным сетям
Режим обмена информацией	"on-line", "off line"
Направленность относительно материального потока	В прямом направлении с материальным потоком, во встречном направлении с материальным потоком
Синхронность материального потока	Опережающие, одновременные, последующие

Финансовый поток в логистике понимается как направленное движение финансовых средств, циркулирующих внутри логистической системы, между логистической системой и внешней средой, необходимых для обеспечения эффективного движения определенного материального потока. Таким образом, специфика финансовых потоков в логистике заключается именно в потребности обслуживания процесса перемещения в пространстве и во времени соответствующего потока товарно-материальных или товарно-нематериальных ценностей.

Помимо материального, информационного и финансового вида потоков выделяют также поток услуг, представляющий собой количество услуг, оказываемых за определенный временной интервал. Под услугой понимается особый вид деятельности, удовлетворяющей общественные и личные потребности (транспортные услуги, оптово-розничные, консультационные, информационные и т.п.). Услуги могут оказываться людьми и оборудованием в присутствии клиентов и в их отсутствии, быть направленными на удовлетворение личных потребностей или нужд организаций. Необходимость введения понятия потока услуг обусловлена возрастающей важностью и развитием индустрии сервиса и концентрацией в ней все большего количества компаний и населения.

Таблица 3

Классификация финансовых потоков

Признак классификации	Вид финансового потока
1	2
Отношение к логистической системе и ее звеньям	Внутренние, внешние, входные, выходные
Назначение	Обусловленные процессом закупки, инвестиционные, по воспроизводству рабочей силы, по формированию материальных затрат в процессе производства, обусловленные процессом продажи продукции

Продолжение таблицы 3

1	2
Способ переноса авансированной стоимости на товары	Сопутствующие движению основных фондов, обусловленные движением оборотных средств
Вид хозяйственных связей	Горизонтальные, вертикальные
Форма расчета	Денежные (наличные), информационно-финансовые (безналичные), учетно-финансовые (при формировании материальных затрат в процессе производства)

На основе приведенной классификации основных элементов логистической системы мы можем дать следующее определение понятию «логистика» – это совокупность методов и способов эффективного управления товарными, информационными и финансовыми потоками с целью обеспечения наименьших издержек на протяжении всего цикла подготовки производства, производственного процесса и поставок готовой продукции потребителям.

Если рассматривать логистические системы в специфических условиях функционирования в АПК, то можем дать следующее определение: логистика – это взаимосвязанный цикл прогнозирования и планирования сельскохозяйственного производства, получения кредитов или иных финансовых средств, приобретения или подготовки к сезону машин и оборудования, покупки материалов, организации производства, переработки сырья, доставки готовой продукции потребителям, получения вырученных средств на счета предприятия.

Подавляющее большинство видов продукции, производимой сельскохозяйственными предприятиями, прежде чем быть отправленной к потребителю, подлежит переработке. Функцию переработки, а, следовательно, и производства в АПК выполняют предприятия пищевой и перерабатывающей промышленности (ППП). Для нормального функционирования основных производственных предприятий АПК необходима производственная инфраструктура, которая обеспечивает выполнение производственных функций предприятий: энергетика, водоснабжение, материально-техническое обеспечение, дорожные коммуникации, информационные сети, торговля и т.п.

Особенностью сельскохозяйственного производства является отсутствие территориальной локализации производственных

процессов. Кроме того, предприятия перерабатывающей промышленности, которые используют продукцию сельскохозяйственных предприятий, как правило, территориально удалены от источников сырья, что вызывает необходимость физического перемещения материальных потоков, как во времени, так и в пространстве.

Таким образом, основные потери в АПК вызваны разобщенностью производственных процессов по направлениям деятельности, несогласованной деятельностью коммерческих служб (отделов сбыта, договоров, маркетинга), технических служб и снабженцев; отсутствием элементарных расчетов страхового запаса, стоимости хранения, оптимального размера заказа, движением информации о них и т.п. Затраты же на эту несогласованность достаточно значительны: в конечной стоимости товара они достигают 70%.

Начало 90-х годов в России характеризуется скачкообразным изменением содержания как внешней среды косвенного воздействия, так и внешней среды непосредственного воздействия на производство. При этом следствием возмущающих воздействий внешней среды является изменение целей, функций и внутренних связей системы.

В результате экономических реформ ситуация в агропромышленном комплексе изменилась в негативную сторону. В структуре системы некоторые связи были разорваны, однако появились новые связи, элементы, в связи с чем возникла проблема адаптации внутреннего содержания элементов системы АПК к изменившимся структурным связям, целям и функциям системы.

При директивно-плановой экономике (см. рис. 1) определяющими информационными потоками были директивные потоки, для исполнения которых производился тот или иной объем сельскохозяйственной продукции. Определенная ее часть, согласно директивам, деленная ее часть, согласно директивам, направлялась на предприятия перерабатывающей промышленности (ППП). Продукция переработки и оставшаяся часть сельскохозяйственной продукции отправлялась через распределители на конечное потребление. Таким образом, монетарные потоки фактически

отсутствовали, а информационные, управлявшие материальными потоками, носили директивный характер. Обратная информационная связь использовалась для планирования и оперативного управления.

Недостаток такой системы очевиден. Отсутствуют информационные взаимодействия между элементами системы, что делает ее жесткой, неприспособленной к изменяющейся ситуации (к естественным возмущениям) и ведет к неустойчивости всей системы, а, следовательно, к ее низкой эффективности.

Переход к рыночным отношениям предполагает появление рыночной среды (рис. 2.) через которую взаимодействуют все экономические агенты, а государство осуществляет лишь регулирующие функции. Таким образом, создается совершенно новая система взаимодействия хозяйствующих субъектов. В ее рамках функционируют свои рыночные законы взаимодействия (спрос, предложение, конкуренция, конъюнктура рынка и т.д.).

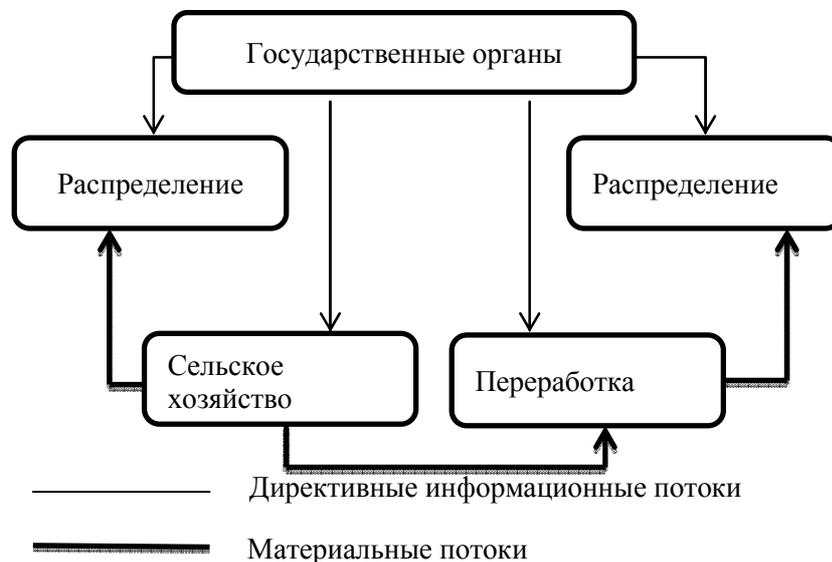


Рисунок 1. Схема взаимодействия предприятий АПК в директивной экономике

Рыночная среда влечет за собой объективную необходимость изменения производственной структуры, переориентировки направлений материальных, денежных и информационных потоков, что требует оценки их эффективности.

В условиях можно выделить три составляющие, с которыми взаимодействуют свои пары «продавец-покупатель». Конечный потребитель взаимодействует с рынком пищевых продуктов, входящим в состав рыночной среды, продавцами каковыми являются сельскохозяйственные предприятия и предприятия перерабатывающей промышленности. Взаимодействие происходит через логистические, то есть материально-финансово-информационные потоки, направления которых показаны на рис. 2.

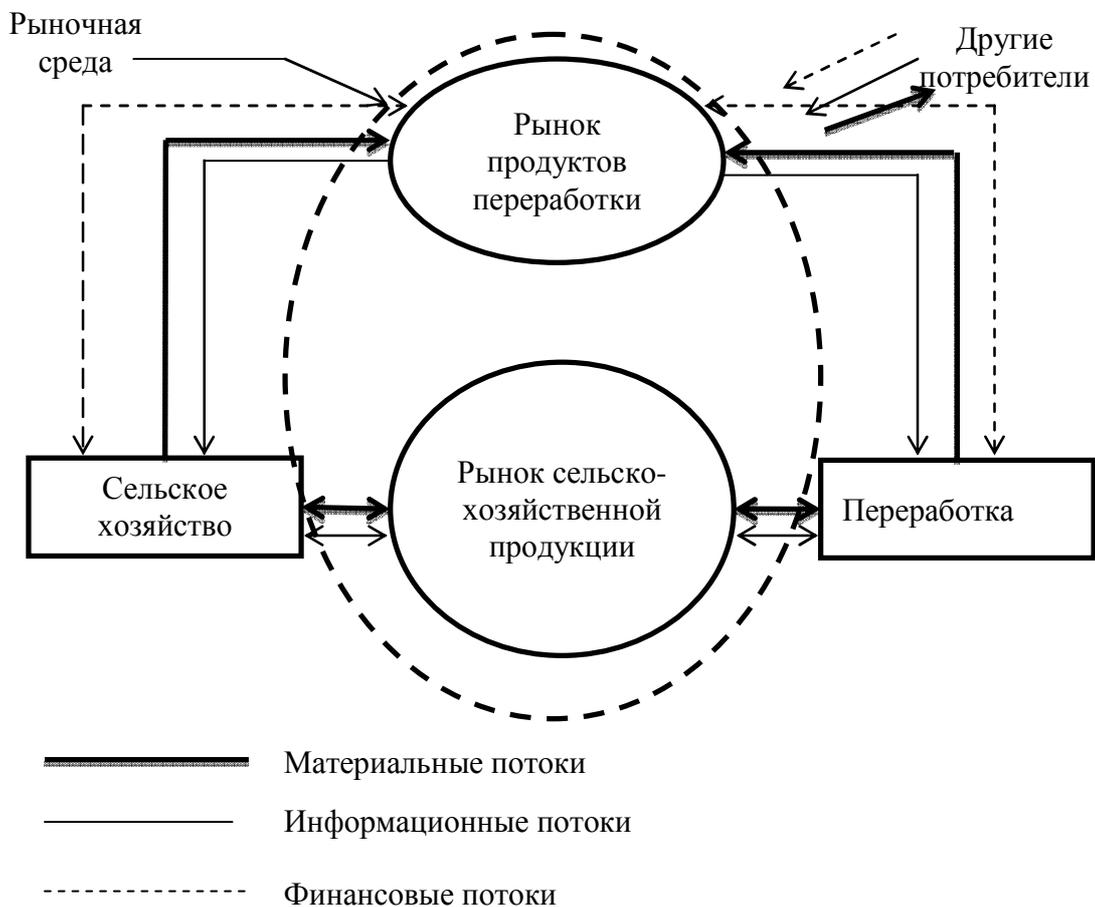


Рисунок 2. Схема взаимодействий предприятий АПК в условиях рынка

Полученные после реализации своей продукции денежные средства сельскохозяйственные предприятия и предприятия пищевой и перерабатывающей промышленности направляют на возмещение затраченных средств и расширение производства.

Вторая составляющая рыночной среды – рынок сельскохозяйственного сырья, с которым взаимодействует другая пара «продавец-покупатель», где продавец – сельскохозяйственные предприятия, покупатель – предприятия пищевой и перерабатывающей промышленности. Соответственно изменяются и логистические потоки.

Третья составляющая – рынок продуктов переработки, где и продавцами, и покупателями являются и сельскохозяйственные предприятия, и предприятия перерабатывающей промышленности.

Возникшая рыночная среда фактически является регулирующим и стабилизирующим систему элементом, значительно повышающим ее устойчивость в целом. Объясняется это тем, что приведенные на рис. 2 рынки являются буферами между входными и выходными потоками предприятий. Наличие буфера в любой системе создает запас устойчивости, что выгодно отличает схему рис. 2 от схемы рис. 1, в которой обрыв любого потока приводит к остановке системы.

В АПК России существуют четыре последовательные стадии развития логистических систем:

1) организация хранения готовой продукции, отправляемой с сельхозпредприятия, и ее транспортировка;

2) управление потоком производимых предприятиями товаров от последнего пункта производственной линии до потребителя продукции, контроль системы логистики распространяется на следующие функции: обслуживание заказчика, обработка заказов, перспективное планирование системы поставок;

3) системы логистики третьего уровня контролируют логистические операции от закупки сырья до обслуживания конечного потребителя продукции; к дополнительным функциям таких систем относятся: доставка сырья на предприятие, прогнозирование сбыта, производственное планирование, добыча и закупка сырья, управление запасами сырья и незавершенного производства, проектирование систем логистики;

4) логистические системы четвертого уровня в основном аналогичны системам логистики третьей стадии развития, но с одним важным исключением: такие компании интегрируют процессы планирования и контроля операций логистики с операциями маркетинга, сбыта, производства и финансов; управление системой осуществляется на основе долговременного (более одного года) планирования. Применяются в крупных агрофирмах.

Отметим, что географические масштабы страны актуализируют и проблемы логистической, в том числе и транспортной инфраструктуры. Так по километражу железнодорожной и автомобильной сети Россия занимает 2 и 4 место в мире соответственно, в то время как по уровню логистики находится на 94 месте, а в соответствии со значением индекса глобальной конкурентоспособности, который по сравнению с 2010-11 гг. в 2012-2013 гг. снизился и составляет 4,4 п., занимает 67 место.

Сокращение логистических издержек примерно на 1 % равно повышению объема продаж на 10 %. То есть грамотно выстроенная логистическая система на предприятии может дать больше дохода, чем традиционная экстенсивная схема развития бизнеса.

Применение логистики в АПК позволит:

- снизить запасы на всем пути движения материального потока на 30–50 %;
- сократить время движения товара по логистической цепи на 25–45 %;
- снизить транспортные расходы;
- сократить затраты ручного труда.

Вышеизложенное свидетельствует о необходимости адаптации логистических систем агропромышленного комплекса к нынешней рыночной модели хозяйствования. Развитие логистики в АПК в ближайшее время будет становиться все более востребованной. Ее колоссальная эффективность в развитии бизнеса доказана результатами применения логистического подхода в экономике развитых стран и в крупных агрофирмах России.

§1.3 Зарубежный опыт формирования и функционирования рынка подсолнечного масла

Выход России на мировые продовольственные рынки и развитие внутреннего рынка растительных масел предопределяет необходимость исследования систем товародвижения подсолнечного масла в странах, занимающих лидирующие позиции в международном экспорте, с целью совершенствования аналогичной отечественной системы.

На выбор того или иного механизма товародвижения любой продукции оказывают влияние четыре основных фактора: производственный, транспортный, социальный и торговый. Если говорить о специфике сельскохозяйственного производства и реализации продовольственных товаров, то здесь актуализируются проблемы оптимизации транспортных расходов в процессе доставки к конечному потребителю, что вызвано географической отдаленностью сельхозтоваропроизводителей, переработчиков сельскохозяйственной продукции и конечных потребителей. Ситуация обостряется при разработке системы товародвижения экспортной продукции.

Следует отметить, что для основных экспортеров масложировой продукции, включая нашу страну общими моментами сбыта подсолнечного масла являются:

- его многоканальность,
- свобода товаропроизводителя в выборе канала;
- одинаковый состав оптовых торгово-посреднических структур на первичном рынке маслосемян. [70]

Таким образом, рациональная организация товародвижения сводится к обеспечению наиболее короткого пути перемещения продукции с учетом форм и звенности доставки до конечного потребителя. На практике наибольшее распространение получили следующие каналы товародвижения.

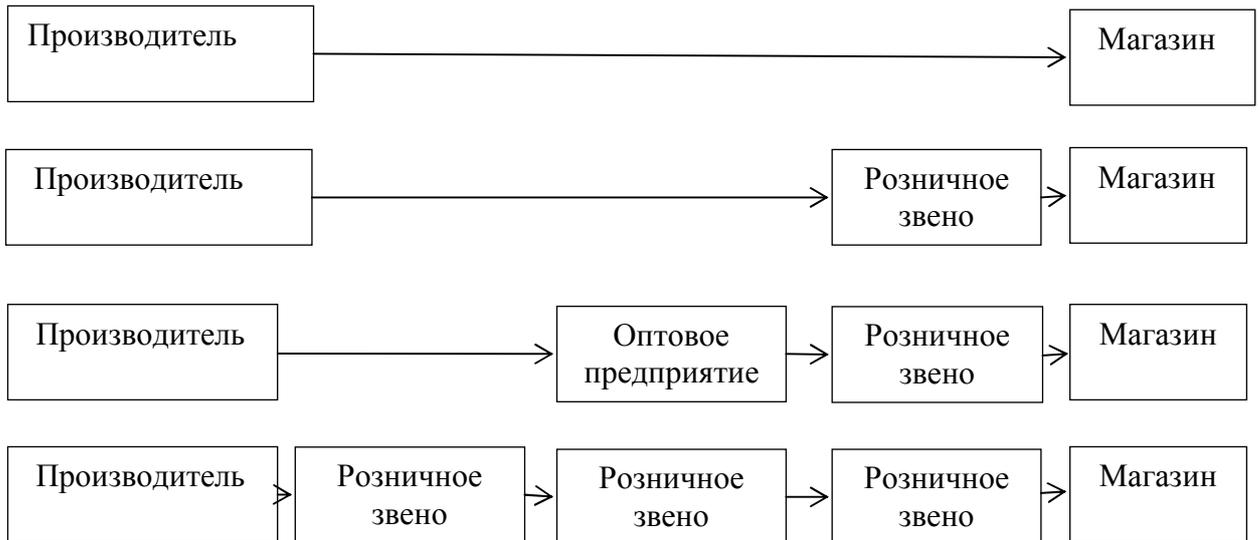


Рисунок 3. Каналы товародвижения

Выбор канала зависит от таких факторов, как предпочтения покупателей, конкурентоспособность самого товара и его производителя, масштабы производства, представленность на потребительском рынке, текущая и перспективная политика компании, специфические особенности отрасли, зона сбыта, финансовая устойчивость уровень технического оснащения торгового посредника.

Основные издержки товародвижения складываются из расходов по транспортировке, последующему складированию товаров, поддержанию товарно-материальных запасов, получению, отгрузке и упаковке товаров, административных расходов и расходов по обработке заказов. Поэтому современный процесс товародвижения должен основываться на соответствующей подготовке товаров к продаже путем их фасовки, упаковки и комплектования необходимого ассортимента. Эти операции целесообразно осуществлять в производстве или оптовых базах, что будет способствовать повышению конкурентоспособности в мелко-розничном и розничном сегментах.

Таким образом, инфраструктура и логистика продовольственного рынка являются основным звеном в системе товародвижения продукции. Сложность оптимизации затрат на этих этапах заключается в необходимости

больших инвестиционных ресурсов и длительности срока окупаемости инфраструктурных и транспортных объектов, что осложняет процесс привлечения частных инвестиций. С другой стороны следует отметить, что на российском рынке масложировой продукции присутствуют десять крупнейших компаний, среди которых лидируют «Юг Руси», «Астон», «Солнечные продукты», Bunge и Glencore. На их долю приходится до 90% от всего экспорта подсолнечного масла страны. Специфической особенностью деятельности этих компаний является тот факт, что помимо собственного производства, они скупают семена подсолнечника у мелких товаропроизводителей, а готовую продукцию реализуют через собственные дистрибьюторские сети и торговые дома. Но, как правило, логистическая составляющая товародвижения все же инициировано и поддерживается государством.

Масложировой подкомплекс зарубежных стран также отличается высокой степенью монополизации. Так, к началу 2013 года наибольший удельный вес в торговле растительными маслами и жирами принадлежит 27 крупным компаниям США, Западной Европы и Японии. Они владеют широкой сетью филиалов, причем большинство из них расположено в развивающихся странах, где функционируют по преимуществу как закупочные, так и экспортные звенья.

Если анализировать мировой рынок подсолнечного масла, то можно выделить четыре крупнейших производителя: Cargill, Bunge, Archer Daniels Midland Company, Louis Dreyfus Commodities.

Cargill — вторая крупнейшая в США частная компания (после Koch Industries). Это диверсифицированная компания. Основные направления её деятельности включают операции с зерном, хлопком, сахаром и нефтью, финансовые операции, торговлю фьючерсами, производство продуктов питания, товаров для здорового образа жизни и лекарственных препаратов, обслуживание сельскохозяйственных производителей (корма для животных,

средства защиты растений) и производство промышленных товаров, таких как биотопливо, ГСМ, крахмал и поваренная соль.

Cargill — один из крупнейших в США производителей зерна. Принадлежащий компании завод Excel — одно из крупнейших в стране мясоперерабатывающих предприятий. Бренды Cargill включают Diamond Crystal (соль), Gerkens (какао), HoneysuckleWhite (мясо птицы), SterlingSilver (свежее мясо) и Nutrena (корма для кошек и собак). Cargill Grain & Oilseed Supply Chain имеет 13 подразделений, интегрированных на мировом уровне. Компания занимается производством, переработкой, торговлей и поставками зерна и маслосемян, прежде всего пшеницы, кукурузы, семян масличных, ячменя, сорго, а также растительного масла и шрота.

Bunge работает в сфере аграрного бизнеса и пищевой промышленности. Дочерние компании и представительства компании открыты более чем в 40 странах мира. Основные направления деятельности: производство, переработка, торговля зерновыми и масличными культурами; производство кормов для животноводческой подотрасли; продажа удобрений; переработка сахарного тростника, производство спирта, бутилированного масла, майонеза, маргарина и прочей масложировой продукции. Bunge принадлежит около 50 перерабатывающих предприятий в различных странах мира. Компания Bunge Limited была основана в 1818 году. Ее штаб-квартира находится в Уайт-Плейнс в Нью-Йорке. Количество сотрудников компании - свыше 35 000 человек. Компания является крупнейшим производителем соевого масла и контролирует значительную долю рынка Южной Америки. Компания производит и другие товары, в том числе биотопливо, главным образом из бразильского тростникового сахара.

Archer Daniels Midland Company (ADM) — третий крупнейший в мире переработчик маслосемян, кукурузы, пшеницы и какао. Компания перерабатывает семена для производства пищевых продуктов и биотоплива. Отдел по переработке маслосемян занимается переработкой маслосемян, в

том числе соя-бобов, семян хлопка, подсолнечника, канолы, рапса, арахиса и льна, а также производством растительного масла и белкового шрота для пищевой и кормовой промышленности. Компания была основана в 1898 году. Её головной офис находится в г. Декатур (штат Иллинойс, США). Количество сотрудников, работающих на условиях полной занятости, составляет 28 200 человек.

Компания Louis Dreyfus Commodities занимает прочные позиции в области торговли и дистрибуции маслосемян, а также переработки соя-бобов, канолы, рапса и семян подсолнечника. LDCommodities закупает маслосемена у крупнейших производителей, в том числе в США, Канаде, Бразилии, Аргентине, Европе, Южной Африке и странах СНГ. Кроме того, компания владеет крупнейшей сбытовой сетью в Европе, Азии, Африке, на Ближнем Востоке и в бывших республиках СССР. Маслосеменами занимаются отделения компании в Беджинге, Буэнос-Айресе, Дели, Женеве, Париже, Сан-Паулу, Сингапуре и Уилтоне.

К числу других крупнейших компаний-производителей подсолнечного масла можно отнести Alfred Toepfer, (Германия, крупнейший акционер - ADM), Peter Cremer (США), Al Ghurair (ОАЭ), IFFCO (ОАЭ), ЭФКО (Российская Федерация), «Юг Руси» (Российская Федерация), ЗАО «Зерноторговая компания "Олсидз-Украина"» (Украина) и Kernel Holding S.A. (Украина).

Все эти компании занимаются переработкой маслосемян и торговлей масложировыми продуктами с целью диверсификации производства, используемой как средство конкурентной борьбы, позволяющее в критические периоды ухудшения конъюнктуры покрывать убытки, возникающие в одних отраслях, относительно высокими прибылями, получаемыми в других.

Компании, осуществляющие переработку местного сырья, стараются наладить постоянные связи с фермерами – производителями через фьючерсные операции. Прямые закупки с ферм (без посредников) все

больше входят в практику агропродовольственных компаний. Они стремятся привязать фермеров к собственным хранилищам при заводах либо элеваторах в сельской местности. Чтобы максимально приблизиться к рынку сырья, МЭЗы организуют собственные торговые и элеваторные отделения. Например, компания CentralSoya имеет 30 элеваторов в 13 штатах США, где в сентябре - ноябре скапливается до 40-45% годовой переработки масличных в компании.

Интенсивно проходит интеграция агропродовольственных компаний с транспортными фирмами, целью которой является обеспечение собственных транспортным паркам и минимизация логистических издержек товародвижения. Так, парк собственных и арендуемых вагонов компании Cargill насчитывает до полутора тысяч единиц, речной флот состоит примерно из 200 судов.

Компании по переработке подсолнечного масла в США объединены в ассоциацию - National Sunflower Association (NSA). Это некоммерческая корпорация, созданная с целью поддержки и продвижения продукции переработки маслосемян подсолнечника. В ее состав входят как маслоперерабатывающие компании, так и фирмы, обеспечивающие инфраструктуру отрасли. Выделяют четыре основных направления деятельности NSA:

- Развитие рынка и продвижение продукции переработки семян подсолнечника - NSA исследует новые рынки и продукты, и проводит агрессивную пропаганду потребителей в США и по всему миру.

- Исследования продукции переработки семян подсолнечника - NSA координирует научно-исследовательские программы, проводимые совместно с университетами и USDA, предоставляет ограниченные субсидии в приоритетных для Ассоциации областях.

- Образование – информация о новых производственных и маркетинговых разработках предоставляется производителям и переработчикам масложировой продукции через специализированный

журнал «Sunflower», информационные бюллетени, пресс-релизы и встреч с ведущими специалистами отрасли. Ежегодно проводится международный форум с целью обмена информацией по новейшим технологиям производства и переработки семян подсолнечника.

➤ Политика - НСА участвует в разработке вопросов законодательного и политического регулирования деятельности участников Ассоциации. Проблемы могут варьироваться от регулирования фермерской деятельности в США до разработки законодательных актов в сфере международной торговли.

Различают несколько категорий членства в National Sunflower Association: регулярное, юридическое, иностранное, «checkoff elevator», фермерское.

Регулярные участники NSA получают 5 копий всех общие публикации и уведомления о собраниях. Категория этих участников имеет право войти в состав Совета директоров. Кроме того, регулярные члены могут служить на консультативных комитетах.

Юридическое членство предполагает предоставление участникам 2 копии основных публикаций и извещения о собрании. Ассоциированные члены, однако, не могут принимать участие в консультативных комитетах.

Иностранное членство доступно для компаний, находящихся за пределами Соединенных Штатов. Условия участия идентичны условиям ассоциированного членства.

«Checkoff elevator» - членство доступно только компаний, осуществляющих свою деятельность в Северной и Южной Дакоте. В данную группу, как правило, принимают компании, внесшие вклад в деятельность МСХ США по оценке, сбора и переработке подсолнечника.

Фермерское членство доступно для всех производителей, но оно носит формальный характер. Так, члены Ассоциации, имеющие данный статус, получают только копии основных публикаций, они не могут стать членами Совета Директоров NSA. Вместе с тем данное членство направлено на

налаживание деловых связей фермеров-производителей и более мелких игроков на рынке масложировой продукции с крупными игроками.

Следует отметить, что членский взнос также зависит от формы участия в NSA. Так регулярное членство обходится участникам в \$500/год, юридическое - \$325/год, иностранное - \$500/год, «checkoff elevator» - \$250/год, фермерское - \$40/год

Основными мировыми производителями подсолнечного масла являются Украина, Россия, страны Европейского Союза, прежде всего Венгрия, и Аргентина. На их долю приходится до 82% все мирового производства масла семян подсолнечника. Евросоюз также является и крупнейшим потребителем данного продукта, поэтому основными поставщиками семян и побочных продуктов переработки подсолнечника являются Украина, Россия и Аргентина. Следует также отметить, что, несмотря на сокращение посевных площадей под технические культуры, Турция также находится в пятерке крупнейших экспортеров растительных масел, что обусловлено государственной поддержкой импортеров маслосемян, специализирующихся на их переработке и последующему экспорту бутилированного подсолнечного масла.

Основные экспортеры подсолнечного масла с целью защиты внутреннего производителя устанавливают экспортные пошлины на маслосемена. Так, в Украине размер экспортной пошлины на семена подсолнечника составляет 13%, в России – не более 20% и не менее 30 €/т, в Аргентине – 30%. Но в условиях полной ратификации условия вступления в ВТО Россия будет вынуждена к 2018 году обнулить пошлину на вывоз подсолнечника.

С другой стороны тенденции потребления подсолнечного масла у одного из основных потребителей данного продукта - ЕС варьируется между государствами-членами, и находятся под влиянием потребительских предпочтений относительно полезности для здоровья отдельных видов растительных масел.

В странах Бенилюкса, Дании, Румынии, Болгарии, Венгрии, Италии, потребление подсолнечного масла, как правило, находится на стабильном уровне и/или растет, а во Франции, Греции, Германии, Испании и Великобритании наблюдается тенденция к незначительному снижению, что связано с ростом потребления оливкового и рапсового масла, вызванного изменениями в потребительских предпочтениях.

В некоторых странах, например в Польше, местные ассоциации производителей и правительство содействуют распространению использования рапсового масла для пищевых целей. В других странах потребление рапсового масла и оливкового масла поощряется со стороны ЕС в связи с большей диетической ценностью для здоровья потребителей. Такая политика направлена на снижение относительной доли подсолнечного масла в общем потреблении растительных масел в будущем, что обусловлено сокращением посевных площадей под подсолнечное масло в Европе в последние годы, ограниченностью перерабатывающих мощностей и нехваткой маслосемян для покрытия потребительского спроса.

С целью защиты внутреннего рынка здесь предусмотрены импортные пошлины на ввоз растительного масла. Ввозные пошлины на подсолнечное, соевое, рапсовое масло в ЕС составляют 0% для нерафинированного технического масла, 1,6% для рафинированного технического масла, 2,9% для нерафинированного пищевого масла и 6,1% для рафинированного пищевого масла.[172]

Но запланированный на 2014 год пересмотр Генеральной системы преференций (ГСП) Евросоюза повлечет за собой изменение импортных пошлин на растительное масло из России и Аргентины.

В соответствии с положениями ГСП, опубликованными Еврокомиссией в 2011 г., страны «с доходом выше среднего», такие как Россия и Аргентина, с 1 января 2014 г. лишаются всех основанных на ГСП тарифных льгот. Таким образом, импортные пошлины на российское масло вырастут до уровня тарифов MFN.

Таким образом, с 1 января 2014 года ввоз российского продукта в Европу будет стоить нашим экспортерам 3,2% за нерафинированное техническое масло, 5,1% за рафинированное техническое масло, 6,4% за нерафинированное пищевое масло и 9,6% за рафинированное пищевое масло. Несложные вычисления показывают, что в среднем повышение составит около 3,5%. [172] Аналогичным образом вырастут пошлины на аргентинское масло.

Для украинского масла сохраняется уровень пошлин ГСП, т.к. Украина не входит в перечень стран «с доходом выше среднего», что усилит конкурентоспособность на европейском рынке поставщиков украинского масла. Правда, если в течение 3 лет подряд Украина будет поставлять в ЕС более 17,5% растительных масел и жиров из общих поставок всех стран ГСП, то лишится данных тарифных льгот и перейдет на тарифы MFN. А если Украина все же пойдет по пути интеграции с ЕС, пошлины для украинского масла с 1 июля 2014 года и вовсе обнулятся.

В то же время введение в ЕС пошлин на импорт биодизеля из Аргентины и Индонезии может стимулировать дополнительный спрос стран ЕС на российское рапсовое масло и в меньшей мере - на рапс.

Таким образом, основным конкурентом России на мировом рынке подсолнечного масла остается Украина. Удачное географическое расположение и господдержка сделали Украину лидером по производству и экспорту подсолнечного масла.

Украина производит четверть мирового объема подсолнечного масла и контролирует половину мирового экспорта. В шести украинских портах построено восемь терминалов, позволяющих экспортировать масло морским путём в 90 стран. Самыми крупными потребителями украинского подсолнечного масла сегодня являются Индия (30% всего объема экспорта), страны Евросоюза (16%) и Египет (12,1%). Растут поставки подсолнечного масла в Китай. Но так было не всегда: до 1999 года Украина была импортёром подсолнечного масла. После принятия закона, установившего

экспортные пошлины на вывоз семян подсолнечника, ситуация изменилась. Положительно на внутренний рынок влияет также материально-техническое оснащение МЭЗов, позволяющее переработать до 13 млн. тонн семян подсолнечника.

Рынок подсолнечного масла в Украине консолидирован, ведущие позиции в нем занимают несколько транснациональных компаний. По результатам 2012 года лидерами производства подсолнечного масла в Украине стали компании «Кернел», Cargill, Агрокосм, Bunge. Потребности внутреннего рынка страны практически на 90% обеспечивают две компании - «Кернел» (ТМ Чумак, Стожар, Щедрый дар) и Bunge (ТМ Олейна, Розумниця).

За последние десять лет в Украине было построено 7 современных терминалов по перевалке пищевых грузов на основе частно-государственного партнерства: "Укрпищесбытсырье", «Эвери», «Херсонес», «Дельта-Вилмар», ОППК, «Рисоил», ИМЖК. Также в стадии проектирования и строительства еще три современных терминала: «Рисоил», «Олсидз» и ИЗТ.

За последнее десятилетие Украина сделала существенный рывок в области перевалки подсолнечного масла, построились и продолжают строиться новые высокотехнологичные терминалы. Осваиваются новые технологии приема, хранения и отгрузки масла. Повсеместно внедрены современные системы контроля качества и количества груза. Все терминалы оснащены лабораториями, осуществляющими входящий и исходящий контроль масла. Наличие в портах мощностей, обеспечивающих хранение больших объемов груза, позволяет трейдерам оперативно реагировать на текущее изменение цены на мировых рынках. Это положительно сказывается на динамике продаж украинского подсолнечного масла.[171]. Следует также отметить, что основным транспортом для перевозки подсолнечного масла в Украине остаются ж/д цистерны, хотя за последние два года наметилась тенденция к увеличению автотранспортных перевозок с 6% до 40% к 2013

году, что обусловлено нехваткой ж/д цистерн, отсутствием подъездных путей у части МЭЗов для железнодорожного транспорта, дороговизной перевозки мелких партий продукции на короткие расстояния по железной дороге.

Доля сельскохозяйственной продукции в структуре ВВП Аргентины составляет всего около 15%, но влияние АПК на экономику существенно. Так в отрасли занято до 6 млн. чел., сельскохозяйственные угодья занимают 62% от всей площади страны, в том числе пашня – 10%, луга и пастбища – 52%. Ведущими сельскохозяйственными отраслями являются животноводство и производство зерновых и масличных.

В структуре производства масличных культур наибольший удельный вес занимают соя (36,5 млн. т.), подсолнечник (3 млн. т.), арахис (арахис 193 тыс. т.) и лен (20 тыс. т.). В последние годы в связи с тенденциями на международном рынке технических культур в Аргентине наблюдается увеличение посевных площадей под сою, сопровождающееся сокращением производства зерновых, что обусловлено более высоким уровнем прибыли по масличным.

Спецификой производства маслосемян в Аргентине является переработка 90% подсолнечника и 40% бобов сои внутренними производителями, что обеспечивает стране лидирующие позиции в мире среди крупнейших производителей растительных масел, соевого шрота и соевой муки. Основными импортерами аргентинского растительного масла являются Индия, Китай, Египет, Нидерланды, Иран, Франция и Мексика. Доля страны в торговле подсолнечным маслом на международных рынках составляет до 22% от всего оборота, чему способствует экспорт почти 90% производимой в стране продукции. Основными рынками, на которых Аргентина конкурирует с российским подсолнечным маслом, являются Египет, Иран, Франция и частично Китай.

Следует отметить, что в тоже время Аргентина является одним из ведущих поставщиков растительных масел на российский рынок. Так, на рынке представлены такие аргентинские компании, как Molinos Rio de la

Plata, Aceitera GeneralDeheza (AGD) и Nidera, которые имеют свои представительства, как в Москве, так и в регионах.

В рамках внешнеторгового сотрудничества двух стран, а также повышения конкурентоспособности аргентинского растительного масла между фирмами-производителями были заключены двусторонние соглашения о розливе подсолнечного масла из Аргентины непосредственно в России. Так компания AGD, выпускающая торговую марку Natura заключила договор на розлив в бутылки подсолнечного масла на базе Краснодарского масложирового комбината, принадлежащего российской компании «Русагро». Это позволило производителям бутилированного масла снизить себестоимость 1 литра готовой продукции с 1,25 долл. до 0,95.

Регулирование экспортно-импортных операций в Аргентине осуществляется через формирование тарифной сетки, при построении которой можно выделить ряд основных принципов:

- на товары, производимые внутри страны устанавливаются минимальные импортные пошлины либо они полностью освобождаются от пошлин;
- на товары, которые конкурируют с аналогичными товарами, производимыми внутри страны, устанавливаются максимальные экспортные пошлины;
- размер экспортной пошлины прямо пропорционален уровню добавленной стоимости ввозимого товара.

Льготная тарификация установлена в Аргентине для стран, входящих в МЕРКОСУР (пошлина практически не применяется и установлен нулевой тариф), и странами ЕС, где ставки по экспортно-импортным операциям снижены.

Широкое применение в Аргентине получили меры по защите внутреннего рынка. Так импорт облагается налогом на добавленную стоимость, размер которого составляет 21% от стоимости ввозимого товара, также взимаются налог на фонд развития экспорта, статистический сбор,

консульский сбор, налог на фрахт, общий размер которых составляет почти 4% от цены товара. Кроме того, на практике широко применяются антидемпинговые расследования и нетарифные методы ограничения доступа импортного товара на аргентинский рынок, например, такие как предоставление сертификата происхождения продукции, режим доотгрузочной инспекции, на всех упаковках товара должна быть обязательная и дополнительная информация о продукте на испанском и португальском языках и т.д.

Одной из мер, направленных на развитие масложирового рынка является разработанная Правительством Аргентины система налоговых режимов, устанавливающая льготы для внутренних производителей экспортной продукции. Так режим «реинтегрос» применяется национальными предприятиями для полного или частичного внутренних налогов, взимаемых на различных стадиях производства и реализации продукции, при ее экспорте продукции (от 0% до 12% от экспортной цены ФОБ).

Режим «дроу-бэк» разработан для внутренних производителей, импортирующих продукцию с целью ее дальнейшей переработки и последующего экспорта. В рамках данного налогового режима есть возможность возврата импортных НДС и тарифа, а также статистического сбора, которые были уплачены при ввозе в страну товаров.

Для снижения налогового бремени для импортеров продукции, предназначенной для использования при изготовлении экспортных товаров, в том числе в их оформлении применяется режим временного ввоза, предусматривающий полную отмену импортных тарифов и сборов.

Все три режима были разработаны для поддержки экспортоориентированных национальных предприятий с целью расширения рынков сбыта и повышения их конкурентоспособности на международных торговых площадках.

В России одной из самых действенных мер развития рынка масложировой продукции является техническое регулирование. Основным нормативным документом до 2013 года являлся Федеральный закон РФ от 24.06.2008 г. № 90-ФЗ «Технический регламент на масложировую продукцию», вступивший в силу в декабре 2008 года и устанавливавший основные требования к безопасности и идентификационным признакам различных видов масложировой продукции. [145]

В связи с вступлением России в Таможенный союз с «01» июля 2013 года были введены технические регламенты Таможенного союза, в частности ТР ТС 024/2011 «Технический регламент на масложировую продукцию», за основу которого был взят тот же Федеральный закон от 24.06.2008 г. № 90-ФЗ «Технический регламент на масложировую продукцию». [132] В технических регламентах показатели безопасности были приведены в соответствие с международным законодательством, исключены двойные толкования и неточности, имевшиеся в Федеральном законе №90-ФЗ. Так самостоятельным объектом технического регулирования стала группа «Заменители молочного жира», которая раньше была частью жиров специального назначения. Таким образом, было ограничено замещение молочного жира тропическими маслами при производстве пищевых продуктов, что также нашло отражение в проекте технического регламента Таможенного союза «Технический регламент на молоко и молочную продукцию». Данная мера косвенным образом сдерживает популяризацию дешевых тропических масел в пищевой промышленности, что могло бы усилить конкуренцию на внутреннем рынке масложировой продукции.

Техническим регламентом ТС 024/2011 также введены новые показатели безопасности, в частности, для маргариновой продукции установлены значения показателя «транс-изомеры жирных кислот», которые будут изменяться в течение ближайших шести лет и с 2018 года не будут превышать 2% от содержания жира в продукте, что отвечает современным требованиям к безопасности пищевых продуктов Всемирной Организации

Здравоохранения. Также с целью гармонизации российского нормативного регулирования производства, оборота и потребления маргариновой продукции с международными стандартами были разработаны требования к маркировке продукции - «максимальное содержание в жировой фазе продукта насыщенных жирных кислот и транс-изомеров жирных кислот».

Введены Приложения к ТР ТС 024/2011 для устранения двойных толкований в документе: Приложение №3 «Наименование, характеристика и показатели безопасности оливковых масел», Приложение № 4 «Наименование растительных масел в зависимости от вида масличного сырья».

В апреле 2011 г. на заседании ТК были приняты, но еще не утверждены Изменения № 1 ГОСТ Р 53776-2010 «Масло пальмовое рафинированное дезодорированное для пищевой промышленности. Технические условия». [24] Утверждение Изменений откладывается в связи необоснованными требованиями НИИ Питания, который является разработчиком ГОСТ, сохранения в новом стандарте значений показателей окислительной порчи и использования только нержавеющей стали для контакта с пальмовым маслом. Разработчики стандарта также делают попытки распространить эти требования на все виды растительных масел в России.

Особое внимание со стороны средств массовой информации в 2012 году было уделено проблемам транспортировки растительных масел, что обусловлено перевозкой масложировыми предприятиями своей продукции в цистернах, предназначенных для перевозки жидких грузов, в частности светлых нефтепродуктов. Следует отметить, что к 2013 году была уже упорядочена транспортировка наливных растительных масле путем закрепления более пяти тысяч специализированных цистерн, которые промываются и пропариваются на специализированных станциях после каждой поставки. Указанные цистерны перевозят растительные масла, использующиеся как масложировое сырье, которое перед потреблением в пищу еще подвергается рафинации.[73]

Но теме не менее в стране существует проблема оснащения цистерн котлами из пищевой нержавеющей стали. Среднерыночная цена одной такой цистерны составляет 6,0 миллионов рублей, в то время как используемые сегодня цистерны с котлами из низколегированной стали, предназначенных для перевозки растительных масел составляют 2,2 млн. рублей. Таким образом, ограничивается использование цистерн с котлами из низколегированной стали, флекси-танков, изготовленных из полимерных материалов, разрешенных для контакта. В тоже время перечисленные резервуары для транспортировки жидких грузов изготовлены из материалов, разрешенных для контакта с растительными маслами, и в них транспортируются только растительные масла, о чем говорят паспорта цистерн.

По оценкам экспертов переоснащение имеющегося железнодорожного парка для перевозки растительных масел обойдется транспортным компаниям в 6,5-8 миллиардов рублей (48000-60000 рублей/тонну масла), что приведет к дополнительному увеличению себестоимости продукции более чем на 2000 рублей тонны масла и снизит конкурентоспособность отечественной масложировой продукции.

Навязываемые требования по использованию при хранении и транспортировке пальмового масла только оборудования, изготовленного из пищевой нержавеющей стали, ни чем необоснованны и не отвечает требованиям САС/РСР 36-1987 «Рекомендуемые международные технические нормы и правила по хранению и транспортировке наливных грузов пищевых жиров и масел» Кодекса Алиментариус ФАО ВОЗ, «Квалификационные требования FOSFA для судов, транспортирующих наливные грузы пищевых и технических масел и жиров» (Федерации Ассоциаций по торговле маслами, семенами масличных культур и жирами), «Кодекс практики транспортировки растительных масел» Европейской Федерации производителей растительных масел и протеиновой муки FEDIOL. [44]

Все установленные требования являются необоснованными, не приводят к улучшению качества продукции, несут только затратный характер. Они приведут к увеличению себестоимости на социально-значимую продукцию и как следствие к повышению розничных цен на широкую группу товаров. Такие требования нарушают условия справедливой конкуренции.

Вместе с тем поддержка отечественных экспортеров Правительством РФ заключается в субсидировании части процентной ставки по кредитам, предоставлению государственных гарантий и возмещению до 80% документально подтвержденных затрат на производство экспортируемой продукции, но не более 1 млн. рублей. В части транспортировки грузов государственная поддержка ориентирована на компенсацию части стоимости железнодорожного тарифа, предоставление льготных ресурсов для оплаты транспортных услуг при перевозке растительных масле.

Без существенного расширения мер государственного регулирования и поддержки производителей и экспортеров масложировой продукции отечественное сельское хозяйство будет ориентировано на локальные и региональные рынки сбыта, что является существенным тормозом межрегионального товарного оборота. Кроме того разработка концептуальных подходов к развитию комплексной системы регулирования товарооборота на рынке масложировой продукции будет способствовать росту конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей сельскохозяйственной продукции на мировом рынке.

Глава 2 Современное состояние сельскохозяйственного производства и рынка растительных масел

§2.1. Тенденции развития производства семян подсолнечника

Общий экономический и аграрный кризис в стране привели к существенному снижению обеспеченности страны продовольствием за счет собственного производства. Сокращение объемов продаж сельскохозяйственной продукции по государственным каналам, изменение самой структуры реализации говорят о существенной деформации рынка продовольствия, положение которого оценивается как критическое. Проблема заключается в том, чтобы более эффективно использовать преимущества рынка, обеспечивающие экономический рост.

В силу вышесказанного основной задачей экономического развития и государственного регулирования аграрного производства на современном этапе является удовлетворение потребительского спроса населения в продуктах питания. За счет отечественного производства внутренний спрос в продовольственных товарах удовлетворяется в среднем наполовину. А в связи со спадом производства, неконкурентоспособностью отечественных сельхозтоваропроизводителей увеличивается доля импорта продуктов питания из-за границы, что еще больше обостряет положение российских аграриев в силу перенасыщения рынка более дешевыми зарубежными продуктами питания. Все это обостряет проблемы продовольственной безопасности и социального развития в аграрном секторе.

Решение продовольственной проблемы осложняется кризисными явлениями: снижением платежеспособного спроса населения, диспаритетом цен на промышленные средства производства и продукцию агропромышленного комплекса, сокращением государственной поддержки АПК, отсутствием инвестиционных ресурсов, ограниченной возможностью изыскания внутренних источников финансирования, сложной финансово-

кредитной обстановкой и ослаблением производственного потенциала отрасли сельского хозяйства.

Вместе с тем Россия является одной из ведущих аграрных стран мира, на территории которой приходится более 10% пахотных земель планеты. В тоже время на долю сельского хозяйства в ВВП РФ приходится по состоянию на 2012 год только около 4%, в основных фондах экономики – 2,8%, в численности экономически активного населения – 9,6%, а в сельской местности проживает около 26% население. Следует также отметить, что в период с 2006г. по 2011г. среднегодовые приросты продукции составили в районе 4,4%, в частности, темпы прироста производства скота и мяса птицы за этот период составил 53%. Но весенняя и летняя засуха 2012 года привели к резкому падению показателей урожайности в 3-4 кварталах, что обусловило падение объемов производства сельскохозяйственной продукции на 2,7% относительно показателя 2011 года. Больше всего пострадала растениеводческая подотрасль, где основное падение коснулось таких производств, как выращивание зерна, сахарной свеклы, подсолнечника, картофеля и овощей. Общий валовый продукт в сельском хозяйстве в 2012 году составил 3185606 млн. руб., в том числе на растениеводство приходится 52% (1652450 млн. руб.), а животноводства – 48% (1522156 млн. руб.). (Таблица 4)

Таблица 4.

Производство сельскохозяйственной продукции в России, 1996-2012гг.

Продукция сельского хозяйства (в фактических ценах, млн. рублей)												
Год	Хозяйства всех категорий			Сельскохозяйственные организации			Хозяйства населения			Крестьянские (фермерские) хозяйства, индивидуальные предприниматели		
	Сельское хозяйство	в том числе		Сельское хозяйство	в том числе		Сельское хозяйство	в том числе		Сельское хозяйство	в том числе	
		Растени еводств	Животн оводств		Растени еводств	Животн оводств		Растени еводств	Животн оводств		Растени еводств	Животн оводств
1996	283407	153731	129676	140050	73086	66964	137795	77071	60724	5562	3574	1988
1997	303179	165609	137570	143515	80778	62737	152273	79701	72572	7391	5130	2261
1998	298373	143041	155332	120607	56941	63666	171104	82338	88766	6662	3762	2900
1999	585958	307112	278846	249773	128120	121653	320810	168591	152219	15375	10401	4974
2000	742424	394718	347706	335616	189006	146610	383182	188489	194693	23626	17223	6403
2001	918246	466159	452087	421836	224433	197403	460669	214607	246062	35741	27119	8622
2002	968153	480659	487494	409292	197532	211760	520578	255265	265313	38283	27862	10421
2003	1076351	557212	519139	458286	235676	222610	565709	281638	284071	52356	39898	12458
2004	1253237	650582	602655	573493	307141	266352	600722	280020	320702	79022	63421	15601
2005	1380961	669819	711142	615591	294402	321189	681026	311389	369637	84344	64028	20316
2006	1570554	764784	805770	704486	343881	360605	754816	336237	418579	111252	84666	26586
2007	1931629	1002443	929186	918543	490439	428104	856566	388508	468058	156520	123496	33024
2008	2461355	1306337	1155018	1183649	637574	546075	1068499	501528	566971	209207	167235	41972
2009	2515941	1238904	1277037	1141469	542785	598684	1184781	552936	631845	189691	143183	46508
2010	2587751	1191475	1396276	1149954	485865	664089	1250466	572139	678327	187331	133471	53860
2011	3261695	1703455	1558240	1540605	775405	765200	1 426854	698975	727879	294236	229075	65161
2012	3174606	1652450	1522156	1537954	774119	763835	1390656	681971	708685	245996	196360	49636

Из таблицы видно, что практически по всем федеральным округам произошли незначительные увеличения показателей производства сельскохозяйственной продукции, но резко снизились объемы продукции в Центральном и Приволжском федеральных кругах (8,2% и 10,2% соответственно). Основная причина сложившей ситуации - снижение показателей перерабатывающих хозяйств в связи с увеличением доли импорта продовольственной продукции в данных субъектах.

Размещение сельскохозяйственного производства на данном этапе экономического развития основывается не на принципе регионального самообеспечения, а на принципе экономической целесообразности, что обуславливает очаговый характер роста объемов продовольственной продукции. Еще одной важной тенденцией является дезориентация сельхозпроизводства на численность население и перемещение в регионы с наибольшей рентабельностью. В территориальном разрезе можно наблюдать медленное выборочное восстановления сельского хозяйства. К 2012 году 23 региона сумели сохранить показатель уровня производства относительно 1990 года в пределах 80-100%, а 16 регионами этот показатель был превышен.

Таблица 5.

Структура производства продукции сельского хозяйства по
федеральным округам

Федеральный округ	Продукция сельского хозяйства в фактических ценах в 2011г., млн. руб.	Доля в общем объеме,%	Продукция сельского хозяйства в фактических ценах в 2012г., млн. руб.	Доля в общего объема,%	Изменение 2012г. к 2011г.,%
1	2	3	4	5	6
Центральный ФО	764563	23,4	701588	22,1	91,8
Северо-Западный ФО	157097	4,8	171429	5,4	109,1

Продолжение таблицы 5

1	2	3	4	5	6
Южный ФО	511535	15,7	514286	16,2	100,5
Северо-Кавказский ФО	246424	7,6	279365	8,8	113,4
Приволжский ФО	795115	24,4	714286	22,5	89,8
Уральский ФО	233600	7,2	234921	7,4	100,6
Сибирский ФО	441028	13,5	441271	13,9	100,1
Дальневосточный ФО	112333	3,4	117460	3,7	104,6
Всего РФ	3261695	100	3174606	100	97,3

Анализ размещения сельхозпроизводства также показал, что 50% продовольствия приходится на 15 регионов, среди которых Краснодарский край, Белгородская, Воронежская, Челябинская, Ростовская, Омская, Тюменская и Московская области, Ставропольский край, Республики Татарстан, Башкортостан и Чувашия.

Другой важной закономерностью АПК РФ является то, что ведущая роль в производстве продовольствия принадлежит сельскохозяйственным организациям и личным подсобным хозяйствам населения (до 48% и 44 % от всего объема продукции соответственно). Вопреки реформам крестьянские (фермерские) хозяйства не получили широкого распространения в нашей стране, хотя их доля в товарном производстве и увеличивается на протяжении последних 10 лет, но темпы роста столь не значительны, что этими данными практически можно пренебречь. С другой стороны большой удельный вес ЛПХ в товарном производстве имеет и свои негативные стороны. Так происходит снижение технического уровня производства, несоблюдение требований агротехники, обострение экологических проблем. Отсутствие на рынке малогабаритной техники, предназначенной для использования в личных приусадебных участках, а также зачастую отсутствие материальных средств для ее приобретения, увеличивает трудоемкость производства для собственников ЛПХ и членов их семей.

Таблица 6.

Структура продукции сельского хозяйства

Структура продукции сельского хозяйства (в фактических ценах; в процентах от хозяйств всех категорий)															
Год	Хозяйства всех категорий				Сельскохозяйственные организации				Хозяйства населения				Крестьянские (фермерские) хозяйства, индивидуальные предприниматели		
	С/х	в том числе			С/х	в том числе			С/х	в том числе			С/х	в том числе	
		Растений	олство	Животнов		олство	Растений	олство		Животнов	олство	Растений		олство	Животнов
2000	100	100	100	100	45	48	42	52	48	56	3	4	2		
2005	100	100	100	100	45	44	45	49	46	52	6	10	3		
2007	100	100	100	100	48	49	46	44	39	50	8	12	4		
2008	100	100	100	100	48	49	47	43	38	49	9	13	4		
2009	100	100	100	100	45	44	47	47	45	49	8	11	4		
2010	100	100	100	100	44	41	48	48	48	49	8	11	3		
2011	100	100	100	100	47	46	49	44	41	47	9	13	4		
2012	100	100	100	100	48	47	50	44	41	47	8	12	3		

По категориям хозяйства наибольшее количество продукции производят сельскохозяйственные организации, на долю которых приходится в отчетном периоде до 48% всего сельхозпроизводства. За анализируемый период произошло снижение доли объемов товарного производства, приходящиеся на личные подсобные хозяйства населения с 52% в 2000 году до 44% в 2012 году. Меньше всего в общем ВВП сельского хозяйства приходится на крестьянские (фермерские) хозяйства – до 8% в 2012г. Но в период с 2000 г. по 2012г. произошло увеличение их доли почти в 3 раза.

Согласно статистическим данным земельный фонд РФ составляет 1707,5 млн. га, но всего 208,4 млн. га используются под сельское хозяйство, из которых более 80% пашни приходится на Западную Сибирь, Центральное Поволжье, Северный Кавказ и Урал. С 2001 года наблюдается интенсивный вывод угодий, главным образом пастбищ из сельскохозяйственного оборота

и перевод их в категорию земель запаса. Основная причина того, что эти земли не используются в обороте, заключается в затяжном кризисе сельскохозяйственной отрасли. Так общая посевная площадь в 2012 года по сравнению с 2008 годом была сокращена на 2,1%. Дифференциация посевных площадей наблюдается не только в территориальном разрезе, но и по культурам и категориям хозяйств.

Таблица 7

Посевные площади сельскохозяйственных культур по категориям хозяйств, тыс. га

	2009г.	Доля от общей S, %	2010г.	Доля от общей S, %	к 2009г., %	2011г.	Доля от общей	к 2010г.	2012г.	Доля от общей	к 2011г.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Сельскохозяйственные организации											
Вся посевная площадь	58563	75,3	56104	74,6	95,8	56643	73,8	101,0	55665	72,9	98,3
в том числе											
зерновые и зернобобовые культуры	35713	45,9	32048	42,5	89,7	32114	41,9	100,2	32120	42,1	100
технические культуры	6305	8,1	7874	10,5	124,9	8741	11,4	107,6	8256	10,8	94,5
картофель и овоще-бахчевые культуры	335	0,5	348	0,5	103,9	361	0,5	103,6	348	0,5	96,3
кормовые культуры	16210	20,8	15834	21,1	97,7	15697	20,5	99,1	14941	19,6	95,2
Хозяйства населения											
Вся посевная площадь	3402	4,4	3482	4,6	102,4	3488	4,6	100,2	3505	4,6	100,5
в том числе											
зерновые и зернобобовые культуры	469	0,6	491	0,6	104,7	516	0,7	114,1	535	0,7	103,7
технические культуры	33	0,1	40	0,1	121,2	39	0,1	97,1	37	0,1	94,9
картофель и овоще-бахчевые культуры	2404	3,1	2397	3,2	99,7	2411	3,1	100,6	2404	3,1	99,7
кормовые культуры	496	0,6	553	0,7	111,5	522	0,7	94,4	529	0,7	101,3
Крестьянские (фермерские) хозяйства											
Вся посевная площадь	15840	20,3	15601	20,8	988,5	16531	21,6	106,0	17155	22,5	103,8

Продолжение таблицы 7

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
в том числе											
зерновые и зернобобовые культуры	11371	14,6	10655	14,2	93,7	10942	14,3	102,7	11784	15,4	107,7
технические культуры	2624	3,4	2986	4,0	113,8	3326	4,3	11,4	3022	4,0	90,9
картофель и овоще-бахчевые культуры	263	0,3	276	0,4	104,9	345	0,5	125,0	318	0,4	92,2
кормовые культуры	1582	2,0	1684	2,2	106,4	1918	2,5	113,9	2031	2,7	105,9
Всего посевных площадей	77805	100	75188	100	96,6	76662	100	102,0	76325	100	99,6

Из таблицы мы видим, что наибольший удельный вес в структуре посевных площадей сельскохозяйственных организаций и крестьянских (фермерских) занимают зерновые и зернобобовые до 42,1% и 15,4% соответственно, в то время как среди ЛПХ наиболее распространенными являются картофель и овоще-бахчевые культуры. Вместе с тем, следует отметить, что во все трех категориях хозяйств прослеживается небольшая, но стабильная динамика увеличения площадей под технические культуры, из которых важнейшей для российского сельского хозяйства являются масличные. Так, если на долю сои, сахарной свеклы и рапса приходится 1,6%, 1,5%, 1,2% посевных площадей соответственно, то на один только подсолнечник приходится до $\frac{3}{4}$ всех площадей, отведенные под технические культуры. Следует отметить, что динамика развития масличного сектора является хорошим показателем того, как за короткое время сельскохозяйственное производство может стать не только прибыльной, но и ориентированной на экспорт. Так, за последние 10 лет, в частности, семена и масло подсолнечника стали одним из важнейших видов производств, по которому Россия является одним из ведущих поставщиком на мировой рынок.

Важной тенденцией масличного сектора является возрождение таких традиционных для России культур, как рыжик, лен, сафлор, горчица,

клещевина, кориандр, конопля, хотя основными видами производства все же остаются подсолнечник, соя и рапс.

Таблица 8

Валовой сбор, посевные площади и урожайность основных масличных культур, 2008-2012 гг.

Наименование индикатора	Ед. изм.	2008 год	2009 год	2009 г. к 2008 г., %	2010 год	2010 г. к 2009 г., %	2011 год	2011 г. к 2010 г., %	2012 год	2012 г. к 2011 г., %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Производство маслосемян всех видов	тыс. т	8294	8987	108,4	7200	80,1	12 521	173,9	10 276	82,1
Посевные площади	тыс. га	8 020	7 783	97,0	9 295	119,4	10 447	112,4	10 086	96,5
Средняя урожайность масличных всех видов, за год	ц /га	10,2	11,5	112,7	7,7	67,0	12,3	159,7	10,7	87,0
Производство подсолнечника	тыс. т	6 454	7 350	113,9	5 338	72,6	9700	181,7	7 961	82,1
Посевные площади подсолнечника	тыс. га	6 159	6 173	100,2	7 152	115,9	7 614	106,5	6 529	85,7
Средняя урожайность подсолнечника (с посевных)	ц /га	10,5	11,9	113,3	7,5	63,0	12,7	169,3	12,2	96,1
Производство сои	тыс. т	942	744	78,9	1 131	152,0	1 816	160,6	1 305	71,9
Посевные площади сои	тыс. га	871	751	86,2	1 205	160,5	1 229	102,0	1 481	120,5
Средняя урожайность сои (с посевных)	ц /га	10,8	9,9	9,2	9,4	94,9	14,8	157,4	8,8	59,5
Производство рапса	тыс. т	667	752	112,7	672	89,4	1 082	161,0	1 173	108,4
Посевные площади рапса	тыс. га	695	699	100,6	856	122,5	893	104,3	1 190	133,3

Продолжение таблицы 8

Наименование индикатора	Ед. изм.	2008 год	2009 год	2009 г. к 2008 г., %	2010 год	2010 г. к 2009 г., %	2011 год	2011 г. к 2010 г., %	2012 год	2012 г. к 2011 г., %
Средняя урожайность рапса (с посевных)	ц /га	9,6	10,8	112,5	7,9	73,1	12,1	153,2	9,9	81,8
Производство льна	тыс. т	94	86	91,2	36	41,9	116	322,2	133	114,7
Посевные площади льна	тыс. га	107	82		52		124		141	
Средняя урожайность льна-кудряша (с посевных)	ц /га	8,8	10,5	119,3	6,9	57,1	9,4	136,2	9,4	100
Производство прочих масличных	тыс. т	137	55	40,1	23	76,7	133	578,3	181	136,1
Посевные площади прочих масличных	тыс. га	188	78	41,5	30	38,5	211	703,3	268	127,0
Средняя урожайность прочих масличных	ц /га	7,3	7,0	95,9	7,7	110	6,3	81,8	6,8	108,0

Из таблицы мы видим, что производство маслосемян за последние пять лет показывает кардинально противоположные тенденции, то увеличиваясь, то снижаясь по итоговым показателям: урожайности, валовому сбору и посевной площади. Самые низкие показатели по всем видам масличных культур были зафиксированы в 2010 году и обусловлены сильной засухой, сгубившей большую часть урожая. Также природно-климатические факторы стали причиной падение валового сбора подсолнечника и сои в 2012 году. Но с другой стороны, анализируя данные, мы можем констатировать увеличение посевных площадей и, как следствие, урожайности прочих культур. В частности производство рапса за последние пять лет увеличилось почти на 76%, льна – на 41,5%, а прочих масличных - на 32,1%. Причиной является все возрастающий спрос на биотопливо и возрождение производства таких видов растительного масла, как горчичное, рыжиковое, льняное, сафлоровое. То есть стоит отметить, что производство маслосемян становится в России

более диверсифицированным. И если идет незначительное сокращение сбора подсолнечника, то прослеживается впечатляющая динамика сева рыжика, посевные площади которого с 11 тыс. га в 2009 году выросли 63 тыс. га в 2012 году. Учитывая, что в конце 40-х – начале 50-х годов прошлого века площади сева рыжика составляли 300-400 тыс. га, а также возможности ее озимого сева при большей устойчивости к погодным факторам, чем у озимого рапса, потенциал расширения площадей и роста производства этой культуры далеко не исчерпан.

Но как мы уже отмечали, основным видом производства масличных культур является подсолнечник, так как именно он считается одним из самых высококорентабельных сельскохозяйственных культур. Поэтому аграрии заинтересованы в его выращивании, тем более что этот цветок дает рынку не только столь популярные у россиян семечки и масло, но и шрот — основной белковый компонент для производства кормов для животных.

Вместе с тем необходимо отметить чрезмерную специализацию производства масличных культур по регионам. Так основное производство сои расположено в Дальневосточном и Южном федеральных округах. Но наибольшее распространение данная культура приобрела в Амурской области, Приморском и Хабаровском краях. На долю Дальневосточного федерального округа приходится до 66,8% всего производства соевых бобов в стране.

На сегодняшний день наиболее крупным производителем льна является Новосибирская и Томская области и Алтайский край. В свою очередь семена подсолнечника возделываются в России в основном трех федеральных округах - Южном, Приволжском и Центральном. Наиболее благоприятны для выращивания подсолнечника климатические и почвенные условия в Краснодарском, Ставропольском краях и Ростовской области. Несколько хуже условия для производства семян подсолнечника в Среднерусской лесостепной зоне, охватывающей Центральное Черноземье и

прилегающие к нему менее засушливые регионы Поволжья - Пензенская, Ульяновская и Самарская области.

Обширные ресурсы для расширения географии производства масличных предоставляет Сибирь. Агроклиматические условия СФО делают возможным выращивание рыжика, льна, отдельных сортов подсолнечника за счёт их районирования. В Томской, Омской, Иркутской областях существует производство маслосемян и их переработка, и ресурсы для их расширения значительны.

Таблица 9

Средняя урожайность основных масличных культур по федеральным округам РФ, ц с 1 га убранной площади, 2012 год

Федеральный округ	Масличная культура									
	Подсол- нечник	Соя	Рапс	Лен	Клещев ина	Рыжик	Кунжут	Софлор	Горчица	
Южный	14,9	25	13,8	6,7	14,8	6,5	5,3	3,4	5,8	
Северо-Кавказский	15,4	13,5	10,2	8,4	8	6,5	0	12,5	4,9	
Центральный	18,8	15,4	13,9	11,3	0	7,6	0	3,7	6,7	
Приволжский	9,7	10,8	9,2	5,6	0	6	0	6,7	4,1	
Северо-Западный	0	25	24,1	0	0	0	0	0	0	
Уральский	6,1	8,2	7,6	4,1	0	0	0	0	0,9	
Сибирский	6,5	8,2	5,9	9,3	0	4,4	0	0	5,5	
Дальневосточный	17,4	11,9	0	0	0	0	0	0	0	

На текущий момент распространение различных видов масличных по стране не полностью отражает возможности регионов по их выращиванию. Так, в наиболее благоприятном в агроклиматическом отношении Южном Федеральном округе соя показывает более высокую урожайность, чем подсолнечник, а с другой стороны в Дальневосточном и Приволжском федеральных округах наиболее рационально производство именно семян подсолнечника по показателям урожайности культур. Тем не менее, в этих регионах сохраняется исторически сложившийся перевес в пользу сои.

Наибольшие объемы производства семян подсолнечника расположены в 10 субъектах РФ, что обусловлено не только благоприятными природно-климатическими условиями, но и размещением в этих регионах крупнейших маслоэкстракционных заводов.

Таблица 10

Основные субъекты возделывания подсолнечника

Субъект РФ	Валовый сбор, тыс. ц	Доля в производстве семян подсолнечника, %	Посевная площадь, тыс. га	Урожайность, ц/га
Белгородская область	3616,4	4,5	184,5	19,6
Воронежская область	8750,3	11,0	469,2	18,6
Краснодарский край	11001,2	13,8	473,6	23,2
Ставропольский край	4556,0	5,7	291,5	15,6
Волгоградская область	4798,9	6,0	577,4	8,3
Ростовская область	8078,8	10,1	621,2	13,0
Оренбургская область	3851,1	4,8	548,0	7,0
Самарская область	5339,2	6,7	452,9	11,8
Саратовская область	8198,7	10,3	933,7	8,8
Алтайский край	2502,5	3,1	522,6	4,8
Итого	79613,4 (по РФ)	76	7614 (по РФ)	12,2 (по РФ)

Из таблицы видно, что в ряде субъектов РФ (Алтайский край, Саратовская , Оренбургская, Самарская, Волгоградская области) средняя урожайность подсолнечника ниже, чем в среднем по России (12,2 ц/га), что обусловлено отсутствием сельскохозяйственных товаропроизводителей и инвесторов вкладывать финансовые ресурсы в модернизацию производства и совершенствование технологий в условиях монополизации рынка сбыта. Это свидетельствует о незаинтересованности сельхозпроизводителей маслосемян в интенсификации производства в силу низких закупочных цен, так и в инвестиционной непривлекательности данного сектора для МЭЗов по причине монополизации рынка ограниченным числом крупных переработчиков и трейдеров.

Также одним из основных факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность отрасли, является низкая эффективность на сегодняшний день производства новейших качественных сортов подсолнечника в РФ, способствующих увеличению урожайности и отвечающих современным требованиям перерабатывающей промышленности и агротехники. В теории сельхозпроизводители обеспечены семенами подсолнечника на 100%, но при этом доля высева некондиционными семенами составляет, по разным оценкам, от 13 до 30%. В тоже время объем элитных семян подсолнечника на сегодняшний день составляет только 0,3 тыс. тонн.

Основные причины критического состояния отрасли семеноводства:

- слабая финансовая поддержка семеноводческой отрасли государством
- морально и физически устаревшая материально – техническая база
- отсутствует механизм внедрения новых сортов
- отсутствие государственной политики, в частности, законодательства в области селекции, которое регулировало бы финансовые взаимоотношения селекционеров, производителей семян и аграриев.

Для воспроизводства семенного материала высшей репродукции площадь, засеваемая элитными семенами, должна составить не менее 10 - 15 процентов общей площади посевов, что обеспечит внедрение новых сортов, адаптированных к природно-климатическим условиям регионов.

Тем не менее, следует отметить, что российские аграрии не склонны придавать большое значение качеству семенного материала. Согласно официальной российской статистике, потери от посева несортовыми семенами составляют всего лишь 3%; намного более важным считается своевременное и достаточное внесение удобрений и средств защиты. Однако, по мнению специалистов в области семеноводства и селекции, посев некондиционными семенами снижает урожайность масличных культур на 20-30%.

Одним из способов решения обозначенных проблем в селекции новых элитных сортов подсолнечника могло бы быть международное

сотрудничество в области растениеводства. Но внутренняя политика направлена на 100% самообеспечение гибридными сортами подсолнечника, что позволяет предположить о тенденции импортозамещения на внутреннем рынке.

Вместе с этим научно-исследовательские учреждения, создающие новые сорта страдают от недостатка спроса на семенной материал районированных и перспективных сортов. Количество таких учреждений крайне мало. Использование элитных семян остаётся на низком уровне

В федеральном масштабе практически не ведётся учёт и контроль используемых сортов масличных, вследствие чего использование сортов и гибридов носит хаотический характер. Сельхозуправления субъектов Российской Федерации не выдают рекомендаций по применению тех или иных сортов и гибридов и связанным с ними технологиям. Как следствие, оказывается невозможным своевременно выявить и ликвидировать причины возникновения заболеваний растений и их поражений вредителями и паразитами. Так, урожайность подсолнечника в граничащих районах соседних областей, где учёт сортовой базы и мониторинг заболеваемости не ведётся, и в Краснодарском крае, где ВНИИ Масличных культур отслеживает сорта и санитарную обстановку и взаимодействует с краевым подразделением МСХ, может существенно различаться.

Основными официальными организациями, осуществляющими регулирование селекционной и семеноводческой деятельности являются: Федеральное государственное учреждение (ФГУ) «Госсорткомиссия», Федеральное государственное учреждение (ФГУ) «Россельхозцентр» и «Россельхознадзор». В общую сеть также входят Академия сельскохозяйственных наук, различные учебные заведения, общественные организации, коммерческие и некоммерческие структуры, муниципальные власти, сельскохозяйственные предприятия и фермерские хозяйства.

В настоящее время в системе Минсельхоза России и РАСХН производством элитных семян занято более 500 государственных и частных

хозяйств, имеющих лицензию на указанный вид деятельности. Кроме того, есть еще почти столько же компаний и частных предпринимателей, юридических и физических лиц, которые не входят в структуру Министерства сельского хозяйства России, но при этом занимаются производством элитных семян. Такое положение способствует усилению конкуренции на рынке.

В России принято выделять шесть категорий качества посевного зерна: оригинальные семена, суперэлита, элита, а также семена 1-ой, 2-ой и 3-ей репродукции. Производством семян суперэлиты и элиты занимаются селекционные предприятия, в первую очередь это государственные научно-исследовательские центры, сохранившиеся еще со времен СССР. С данных предприятий семена элиты поставляются хозяйствам, специализирующимся на производстве посевных семян. Данные хозяйства производят семена 1-3 репродукции и продают их конечным потребителям и посредникам.

Охраной и регистрацией новых сортов в России занимается Государственная комиссия Российской Федерации по испытанию и охране селекционных достижений (Госсорткомиссия). В ее обязанности входит рассмотрение заявлений на выдачу патента и выдача разрешений на использование зарегистрированного сорта. Госсорткомиссия проводит экспертизу и испытания новых сортов, ведет Государственный реестр охраняемых селекционных достижений и Государственный реестр селекционных достижений, допущенных к использованию. На территории РФ работает 61 инспектура, 29 госсортстанций, 639 госсортоучастков и 10 специализированных лабораторий. Ввоз на территорию России семян незарегистрированных сортов растений и племенного материала пород животных запрещен. Исключение составляют те семена, которые производятся в России на экспорт.

Тем не менее, на наш взгляд одной из главных проблем отечественного сельского хозяйства является недостаточная обеспеченность качественным посевным материалом. Элита, гарантирующая высокую урожайность,

слишком дорога для сельхозтоваропроизводителей, в то время как дешевые семена, которые из-за нехватки средств вынуждены закупать фермеры, в особенности частные предприниматели и малые предприятия, снижают не только урожайность, но и качество всего урожая.

Ситуацию усугубляет финансовая нестабильность, ставшая следствием экономического кризиса. Последствия ее крайне серьезны: коммерческие банки не выдают кредиты малым предприятиям и частным фермерам. Замедлилась, столкнувшись с большим количеством препятствий, реализация Государственной программы развития сельского хозяйства. В результате большая часть сельхозпредприятий не имеет возможности закупать высококачественные семена элиты и первых репродукций и, кроме того, выплачивать роялти держателям патентов.

Отсутствует законодательство, регулирующее выплату роялти (лицензионных сборов). Закон Российской Федерации "О селекционных достижениях" утратил силу с 01.01.2008 и с этого времени права селекционеров и лицензионные сборы регулируются Гражданским кодексом РФ. В настоящий момент каждый держатель патента должен самостоятельно согласовывать с пользователем выплату лицензионных и прочих сборов. Кроме того, субсидии, получаемые на закупку семян, никак не привязаны к ведению семеноводческой деятельности, и органы государственного контроля не проверяют, какие именно семена закупаются при поддержке государства.

По мнению специалистов, одного Гражданского кодекса недостаточно для защиты прав селекционеров. В настоящий момент Министерство сельского хозяйства России разрабатывает новое законодательство, которое регулировало бы селекционную деятельность

Наиболее удачными селекционными работами и внедрением новых технологий в возделывании масличных культур стал запуск таких уникальных систем выращивания подсолнечника, как DuPont, ExpressSun, Euralis и т.д. С другой стороны, одним из основных факторов повышения

урожайности сортов масличных культур сельхозтоваропроизводители считают применение различных удобрений, внесение которых под посев масличных культур ежегодно увеличивается.

Таблица 11

**Внесение минеральных удобрений под посев подсолнечника в
сельскохозяйственных организациях РФ**

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2012 в % к	
										2008	2011
Внесено минеральных удобрений в пересчете на 100% питательных веществ, тыс. тонн:											
Всего под сельскохозяйственные культуры, в т.ч.	1375	1419	1501	1717	1918	1889	1902	1958	1866	97,3	95,3
подсолнечник	47	45	53	55	75	85	97	95	98	129,7	102,4
На гектар посева, килограммов:											
под сельскохозяйственные культуры, в т.ч.	23	25	27	32	36	36	38	39	38	105,6	97,4
подсолнечник	14	15	16	19	22	25	24	23	26	118,2	113,0

По данным таблицы видно, то внесение удобрений под сельскохозяйственные культуры имеет тенденцию к снижению, в то время как в 2012 году на гектар посева подсолнечника было внесено минеральных удобрений на 5,6% кг. на га относительно 2008 года. Данный факт, согласно опросам отечественных аграриев, подтверждает мнение, что потеря продукции растениеводства на 35% обусловлен недовнесением удобрений и средств защиты. [124]

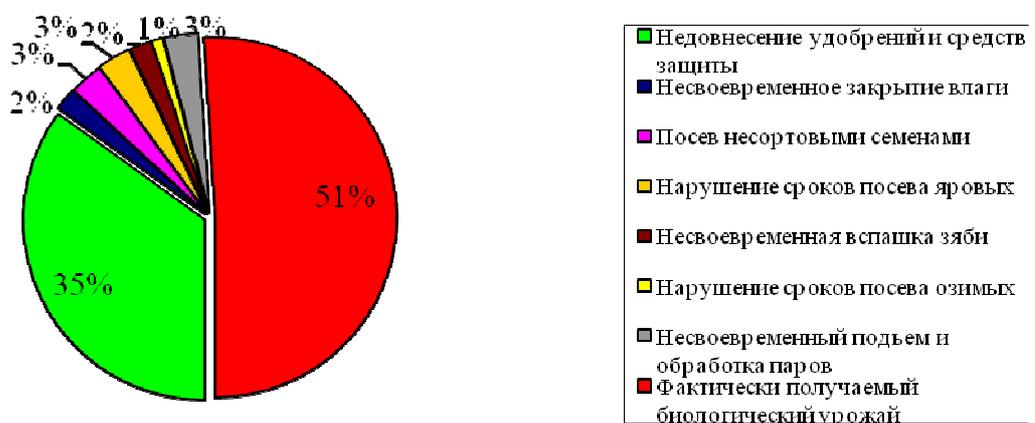


Рис.4. Структура использования и потерь продукции растениеводства в 2012 г.

Следует отметить, что масложировой подкомплекс имеет ряд ключевых факторов развития:

➤ сохраняется устойчивый рост спроса на растительные масла в пищевой промышленности, так и на потребительском рынке, то обуславливает увеличение посевных площадей под масличные культуры. Так как лидирующие позиции на российском рынке сохраняется за подсолнечным маслом, то поддерживается и устойчивый спрос на семена подсолнечника;

➤ наблюдается увеличение потребления не переработанного подсолнечника в виде жаренных семечек и ингредиента для кондитерских изделий, то обуславливает повышение посевных площадей (до 5% за последние 5 лет) на крупноплодные и кондитерские сорта подсолнечника;

➤ существенное конкурентное преимущество растительных жиров по сравнению с животными;

➤ развитие интеграционных отношений в масложировом подкомплексе, что обусловило новых источник инвестиций на производственной стадии масличных культур;

➤ активное продвижение инноваций в аграрное производство, связанных, в первую очередь, с развитием технологий возделывания, уборки, хранения и переработки сельскохозяйственной продукции. Применение коммуникационных технологий: технологии глобального позиционирования (GP мониторинг), технологии переменного нормирования, технологии дистанционного мониторинга (параллельного вождения) и др.

Наряду с факторами, оказывающими благоприятное воздействие на наращивание сырьевого потенциала масложирового подкомплекса, нельзя не отметить определенный консерватизм сельских товаропроизводителей в отношении расширения ассортимента возделываемых масличных культур. Частично это связано с неразвитостью инфраструктуры заготовки, хранения и переработки данных культур, но, в основном, с неготовностью идти на предпринимательские риски и освоение новых технологий.

Также негативным фактором при оценке перспектив развития рынка маслосемян является отсутствие инфраструктуры их хранения и реализации. Товаропроизводители несут огромные логистические издержки при транспортировке продукции до МЭЗов. Сократить эту часть затрат возможно за счет формирования инфраструктуры рынка масличных культур, в состав которой входят сами предприятия, их региональные представительства и дилерские центры, элеваторное, складское, весовое и сушильное хозяйство, транспортные предприятия т.д. Так одни только затраты по доставке и реализации продукции составляют до 10,10 руб. от розничной цены.

Существенным фактором, обусловившим особенности развития сырьевой базы развития масложировой подотрасли, стал на регулирования агропродовольственных рынков и создание целевых отраслевых программ. Так образом начали применяться инструменты федеральной и региональной поддержки для конкретных видов производств. Например, система зерновых интервенций для рынка зерновых культур, гибкая система таможенных пошлин для сахарной свеклы, программы развития для животноводства. Но для отрасли производства и переработки маслосемян не было разработано практически ни одного существенного инструмента поддержки в виде системы субсидий, льгот, стимулирования инновационно-инновационных проектов. Единственная мера защиты в виде таможенной пошлины на экспорт семян подсолнечника в размере 20% будет снижена в ближайшие 4 года до 6,5%.

Вместе с тем сочетание высокого уровня рентабельности производства масличных культур и отсутствие государственного регулирования данного сектора способствовало бессистемному увеличению посевных площадей масличных культур, а подсолнечник для большинства сельхозтоваропроизводителей стал источником прибыли. Но развитие отрасли и достижение хороших финансовых показателей стало возможно только за счет частного финансирования. В то же время среди мер государственной поддержки сельскохозяйственным организациям,

специализирующимся на выращивании сельскохозяйственных культур, было предложено только субсидирование части затрат на закупку элитных семян рапса и сои (9,0 и 17,0 тыс. руб. за 1 т элитных семян, включая суперэлиту) и компенсацию части затрат на приобретение химических средств защиты растений для обработки посевов рапса (530 руб. на 1 га в год).[97] Таким образом, мы можем говорить о том, что государство практически самоотстранилось от регулирования производства масличных культур, что естественным образом привело к определенным диспропорциям в развитии этой отрасли за счет преимущественно экстенсивных методов.

На современном этапе развития масложирового подкомплекса, мы считаем, что функции по регулированию рынка маслосемян могут взять не себя крупные коммерческие структуры, которые будут развивать производство наиболее востребованных масличных культур. Также в расширении существующих границ рынка масличных культур, по-нашему мнению, будут заинтересованы и различные некоммерческие ассоциации производителей или переработчиков, отраслевые союзы и т.д. При таком построении бизнес-среды возможно управление производством маслосемян через совершенствование вертикально-интегрированных структур холдингового типа или формирование этархической управленческой системы интеграционной структуры.

Но с другой стороны, по нашему мнению, более высокоэффективным механизмом развития АПК является частно-государственное партнерство, когда функции государства сводятся в гарантии соблюдения интересов жителей сельских территорий, в то время как бизнес-структуры будут обеспечивать расширение экономического пространства и инвестирование в производство на всех его этапах. Так как прямое участие государства в вертикально-интегрированных агропромышленных структурах практически невозможно в силу их достаточно закрытого характера, то, мы считаем, что наиболее эффективной формой сотрудничества, государства, крупных бизнес-структур, российского села и инвестиционных фондов могут быть

кластеры. В таком случае федеральные и региональные органы власти могут выступать как полноправные партнеры управляющей компании. При этом следует учитывать, что продуктовые кластеры являются не только специфической формой агропромышленной интеграции, но и инновационной формой контроля экономического пространства, границы которого определяются территориями, подконтрольными участниками кластерного объединения.

Формирование регионального масложирового кластера, как специфической формы агропромышленной интеграции, базируется на использовании рациональных схем и научно-обоснованной совокупности принципов организации структур кластерного типа. Выбор модели формирования регионального масложирового кластера должен осуществляться из следующих предпосылок:

- инициатива создания такого кластера должна исходить как от товаропроизводителей, перерабатывающих и государства;
- значимость кластера для региона должна определяться не только масштабностью контролируемых территорий, но и влияние на экономику региона;
- производители масличных культур и переработчики должны быть объединены в ассоциации или отраслевые союзы, которые будут представлять консолидированные интересы сельских товаропроизводителей и перерабатывающих предприятий;
- сотрудничество государства, производителей маслосемян и переработчиков должно осуществляться, в первую очередь, на принципах партнерства и равенства, что в последующем активизирует процессы аутсорсинга и роста распределения функций между всеми участниками масложирового кластера;
- создание кластера должно способствовать развитию инфраструктуры, а следовательно сокращению транзакционных издержек и затрат на логистику продукции.

Соблюдение всех перечисленных принципов при формировании кластера будет способствовать реализации его функционального назначения, то есть повышению конкурентоспособности всех агентов интеграционной системы и улучшению инфраструктуры сельских территорий, на которые распространяется деятельность данного кластера.

На сегодняшний день уровень разрозненности хозяйствующих субъектов АПК, настолько большой, что их информационная изоляция и автономность финансово-хозяйственной деятельности обусловили полное отсутствие налаженного механизма правовой защиты их коллективного интереса. Продолжается передел сырьевых и потребительских рынков перерабатывающими организациями, сам рынок характеризуется недобросовестной конкуренцией между участниками. Поэтому, мы считаем, что создание кластера, в рамках которого предусмотрены партнерские отношения между его участниками, необходимо закрепить и с юридической точки. То есть для формирования понятной и регламентированной институциональной среды необходимо разработать и утвердить систему норм, стандартов, методических указаний, договоров и т.д.

Оценки перспектив развития масложирового подкомплекса позволили выявить основные тенденции рынка маслосемян:

- объемы сельскохозяйственных угодий ограничены и идет процесс замещения посевных площадей подсолнечника на другие масличные культуры;

- производство семян подсолнечника сконцентрировано практически в 10 субъектах РФ, хотя мелко партийное производство присутствует в 77 регионах страны;

- в отрасли отсутствует научно обоснованная система земледелия, а также прослеживается дефицит современных сортов и гибридов подсолнечника, устойчивых к болезням и вредителям;

- производство масличных культур сконцентрировано в сельскохозяйственных организациях и крестьянских (фермерских)

хозяйствах, на долю которых приходится до 90% всего валового сбора маслосемян;

- рынок сбыта характеризуется как монопольный, преобладают методы недобросовестной конкуренции
- отрасли присущи высокие транзакционные издержки, не развита логистическая система, в то время как затраты на транспортировку и складирование продукции составляют до 15% от стоимости продукции;
- отсутствует государственная поддержка масложировой подотрасли
- удельный подсолнечника в структуре посевных площадей будет ограничен 50%, доля сои по прогнозным расчетам с учетом роста спроса достигнет в среднем по 30%, тогда как горчица и рапс будут продолжать играть на рынке масличных культур второстепенную роль, а их доля в структуре посевных площадей в среднем не превысит 20%
- прослеживается необходимость формирования в масложировой подотрасли интегрированных структур, которые станут плацдармом для развития всего комплекса

Подводя итоги, можно сказать, что необходимо разработать систему мер поддержки отрасли, где одним из инновационных способов развития может стать создание кластеров. И хотя институциональных предпосылок для этого в АПК пока не сформировано, но экономическая целесообразность этого пути развития сельского хозяйства, безусловно, неоспорима, так как прослеживается дефицит реальных инструментов развития как масложирового подкомплекса, так и всего АПК.

§2.2. Современное состояние рынка подсолнечного масла в России

Российский рынок растительного масла на сегодняшний день представлен большим ассортиментом его разновидностей, объемы производства которых нами были рассмотрены в предыдущих параграфах. Но тем не менее лидером на потребительском рынке продукции маслосемян

в нашей стране остается подсолнечное масло, которое используется не только для личного потребления граждан, но имеет широкое применение в пищевой промышленности. Так, из общего объема подсолнечного масла произведенного в России только 35% выпускают в фасованном виде, остальной тоннаж экспортируется в наливном виде или направляется в различные виды производства.

Отметим, что подсолнечное масло относится к продуктам первой необходимости, что обуславливает отсутствие существенных колебаний производства и потребления данного продукта даже в период мирового финансово-экономического кризиса.

По результатам расчетов объем товарного рынка подсолнечника в РФ составляет около 7,57 млн. тонн в 2012 году. В тоже время, анализ данных Федеральной службы государственной статистики показал, что сбор семян подсолнечника в этом же году составил 7,96 млн. тонн.

Применение новых технологий выращивания, как DuPont, ExpressSun, Syngenta, Euralis и Limagrain, и ориентация на посев более урожайных гибридных сортов подсолнечника, в первую очередь, способствуют высокому сбору урожая за последние пять лет. Причем следует отметить, что положительные тенденции наблюдаются не только в динамике роста объемов производства, но в качестве получаемой продукции, что позволяет выдерживать высокие европейские стандарты и конкурировать с ведущими компаниями производителями бутилированного подсолнечного масла.

На состояние рынка подсолнечного масла также существенное влияние оказывает сезонность характера работы как производителей маслосемян, так и маслоэкстракционных заводов (МЭЗов). (Рис.5) [171]

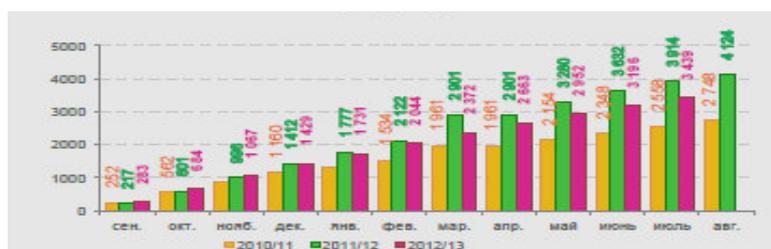


Рис.5. Производство нерафинированных растительных масел в РФ, тыс. тонн

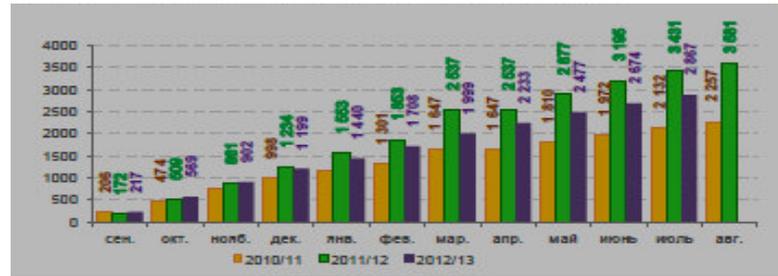


Рис.6. Производство нерафинированного подсолнечного масла в РФ, тыс. тонн

Таким образом, производство растительных масел падает до минимума в сентябре и достигает максимума в августе. Но наибольший темп роста наблюдается в четвертом квартале, что объясняется началом переработки урожая маслосемян текущего года. То есть производство семян подсолнечника и масла из него носит волнообразный характер, обусловленный сезонным характером возделывания и переработки сельскохозяйственной продукции.

Другим существенным фактором, влияющим на общее состояние внутреннего рынка, является распределение посевных площадей под масличные культуры по региональному признаку, что обусловлено климатическими особенностями возделывания маслосемян и условиями их хранения. Особенно наглядно данная тенденция прослеживается в ходе анализа российских производителей растительных масел в разрезе отдельных регионов.

Подсолнечник возделывается сельскохозяйственными товаропроизводителями в 14 регионах РФ. Основными потребителями данной продукции выступают маслоэкстракционные заводы, которых на территории России насчитывается около 80 и расположены они более чем в 50 субъектах страны. Вместе с тем географическая структура производства растительного масла характеризуется доминированием двух федеральных округов Южного ФО и Центрального ФО, на долю которых суммарно приходится до 75% от общего объема производства нерафинированного масла в 2012г. (рис. 7)

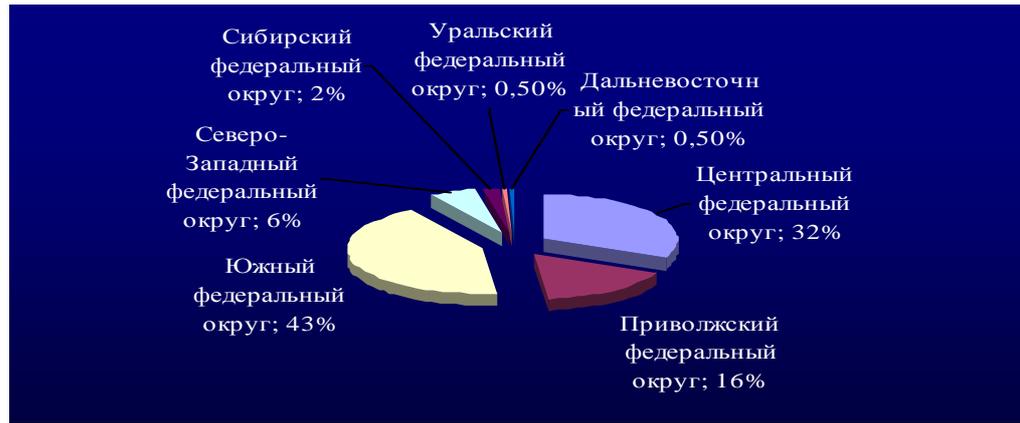


Рисунок 7. Структура производства растительного масла по федеральным округам в 2012г. в натуральном выражении, %

Результаты проведенного анализа внутрироссийских товарных потоков подсолнечного масла позволил отнести данный сегмент к федеральному рынку, в то время как рынок семян подсолнечника относится к межрегиональному. В ходе исследования нами было выявлено, что более 50% всего ввозимого подсолнечного масла на внутреннем рынке страны приходится всего на 8 субъектов, среди которых следует отметить такие центры оптовой реализации товарной продукции, как Москва и Московская область, Нижегородская, Свердловская, Новосибирская, Челябинская, Саратовская, Омская и Иркутская области. Вместе с тем основными поставщиками подсолнечного масла являются 9 регионов, на долю которых приходится более 80% всего внутреннего рынка. (Рис.8)

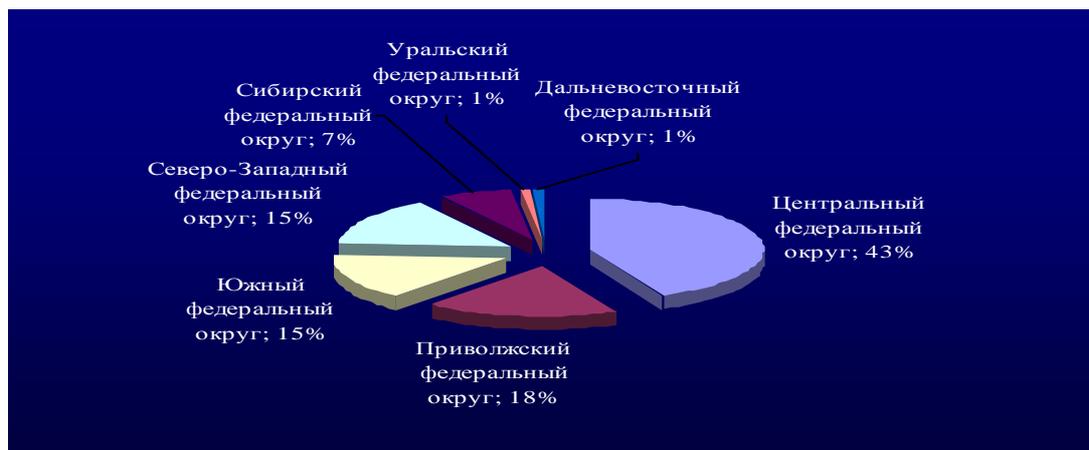


Рисунок 8. Структура оптовых продаж подсолнечного масла по регионам РФ в 2012 г. в натуральном выражении, %

Согласно аналитическим и статистическим данным производством подсолнечного масла в РФ в период с 2010 г. по 2012г. занимается 251

предприятие, среди которых основными товаропроизводителями являются маслоэкстракционные заводы.

Таблица 12.

Структура производителей подсолнечного масла в РФ в стоимостном выражении в 2012г., %

Наименование производителя	Сфера деятельности	Доля рынка по стоимостному выражению, %
АГ «Юг Руси»	Производство растительных масел и жиров	30,88
АГ «Солнечные продукты»	Производство растительных масел и жиров	22,2
ООО «Бунге СНГ»	Производство растительных масел и жиров	19,46
ГК «Эфко»	Производство растительных масел и жиров	18,36
ЗАО «Ойл Продакшн»	Производство растительных масел и жиров	3,7
ОАО «Казанский масложировой комбинат»	Производство растительных масел и жиров	2,2
ОАО «Астон Продукты питания и Пищевые ингредиенты»	Производство растительных масел и жиров	1,9
Прочие	Производство растительных масел и жиров	1

Основная доля производства маслопродуктов в нашей приходится на маслоэкстракционный завод «Юг Руси», который производит до 30,88% всего подсолнечного масла. По нашему мнению, следует также отметить, что в структуре производства практически все компании являются отечественными за исключением ООО «Бунге СНГ», который в России представляет подразделение крупной транснациональной компании Bunge Limited. Примечательно и то, что в основной массе МЭЗы расположены в областях, которые являются источниками сырья, что позволяет выделить такие регионы-лидеры, как Краснодарского край, Ростовская, Белгородская, Саратовская и Воронежская области. Данное распределение позволяет обеспечить доступность сырья и отсутствие высоких издержек на его транспортировку.

Еще одной важной тенденцией российской масложировой подотрасли является то, что производители, как правило, реализуют свою продукцию через дистрибьюторов, которые входят в агрохолдинг. Так, по данным

Федеральной службы государственной статистики мы можем выделить ряд крупнейших оптовых организаций на данном сегменте. (Рисунок 9)

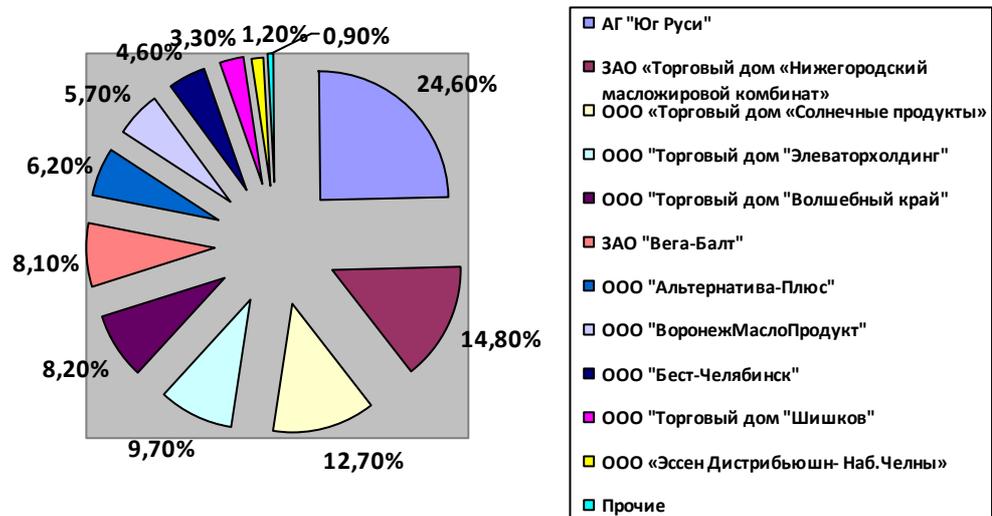


Рисунок 9. Структура дистрибьюторов подсолнечного масла в РФ в стоимостном выражении в 2012г., %

Аналитические данные позволяют сделать вывод, что на отечественном рынке масложировой продукции лидирующие позиции занимает относительно небольшое количество крупных компаний, которые не только производят продукцию, но и имеют свою широкую дистрибьюторскую сеть. Малое количество компаний - поставщиков растительных масел позволяет охарактеризовать конкуренцию на рынке как олигополистическую, вместе с тем, есть потенциал для дальнейшего роста, который, в первую очередь, обусловлен увеличением потребления, как на внутреннем, так и на мировых рынках. В России существует явная тенденция крупных компаний к формированию вертикально и горизонтально интегрированных структур. Вместе с тем для рынка характерна открытость для межрегиональной и международной торговли. С другой стороны необходимо отметить барьеры входа для сельхозтоваропроизводителей на данный сегмент. Это, в первую очередь, низкое предложение на рынке семян подсолнечника по сравнению со спросом на их переработку и последующую реализацию. Также прослеживается необходимость большого начального капитала и широкой

дистрибьюторской сети для реализации своей продукции, малая доступность кредитных и инвестиционных ресурсов, отсутствие надежной сырьевой базы.

Концентрация производства растительного масла в нескольких регионах страны приводит к тому, что МЭЗы вынуждены определенным образом организовывать свою деятельность с поставщиками, так как это приводит к усилению конкуренции между “закупщиками” в период массовой переработки маслосемян.

Считаем необходимым выделить факторы макро-и микросреды, влияющие на товаропроизводителей растительных масел в России. (Таблица 13)

Таблица 13.

Факторы макро- и микросреды и их влияние на хозяйствующие субъекты масложирового подкомплекса

Современное состояние	Благоприятные возможности	Неблагоприятные возможности (угрозы)
1	2	3
Политический/правовой аспект		
Регламентирование качества продукции (ГОСТ, ТУ и т.д.)	Внутрироссийские ГОСТы отвечают требованиям международных стандартов к качеству растительного масла	Западные государства не всегда принимают во внимание российские ГОСТы и просят подтверждения качества в соответствии европейскими стандартами качества
Сертификация, регистрация товарного знака, стандартизация	Получение дополнительной прибыли за предоставление права пользования популяризированных брэндов	Создание или копирование брэндов максимально идентичных существующим
Процессуальное законодательство	Разработанная на законодательном уровне система процедур, призванных регулировать и разрешать споры между хозяйствующими субъектами в ходе экспортно-импортных операций	Противоречия международных норм и национальных законодательных актов
Государственная защита потребителей	Стандартизация качества растительных масел в соответствии с ГОСТ	Отсутствие требований отражения на этикетке способа производства
Государственная поддержка	Расширение форм государственной поддержки предприятий	Жесткие конкурсные условия получения различных форм государственной поддержки

Продолжение таблицы 13

1	2	3
Политика государства в АПК	Разработка программ поддержки АПК	Отсутствие единой политики регулирования и развития АПК
Местное самоуправление в АПК	Перевод вопросов регулирования АПК на местный уровень	Отсутствие единства в методологии управления АПК по регионам
Регулирование внешне-экономической деятельности	Упрощение системы экспортно-импортных пошлин	Снижение информационной и предпринимательской безопасности отрасли
Элементы социальной сферы		
Повышение уровня образования населения	Повышение внимания к вопросам охраны собственного здоровья	Возможность переключения на дорогие сорта растительного масла
Наличие специалистов масложирового производства	Грамотная организация технологического процесса производства растительных масел	Сбои работы цехов, нестабильное качество готовой продукции
Личные располагаемые доходы населения	Увеличение доходов населения обуславливает изменение структуры расходов на питание в сторону более качественной и, как правило, дорогой продукции.	Современное состояние экономики характеризуется спадом темпа прироста среднедушевого дохода за последние 5-7 лет. Так по России темпы роста среднедушевых доходов снизились с 123,6 (2006г.) - 110% (2012г.),
Предпочтения потребителя	Наибольшим спросом у населения пользуется бутылированное подсолнечное масло в бутылках ПЭТ 1 литр. Цикличность закупок составляет раз в две-три недели. В связи с изменениями потребительских предпочтений может измениться частота закупок подсолнечного масла.	Рынок бутылированного подсолнечного масла сегментирован по предпочтениям потребителей, можно выделить 10 основных торговых марок, на долю которых в 2012 году приходилось более 70% рынка растительного масла.
Плотность населения	Возможность планирования сети дистрибуции	Концентрация потребителей – концентрация конкурентов
		Большой временной промежуток между поставками товара (для малонаселенных районов)
Географическое распределение населения	Ориентация хозяйствующих субъектов на определенный регион	Влияние национальных предпочтений в потреблении

Продолжение таблицы 13

1	2	3
Структура населения	В крупных городах потребление подсолнечного масла подчинено принципам здорового питания	Большое влияние на потребительский выбор населения средних и мелких городов рекламы
Элементы экономической среды		
Затяжной спад экономики в течение последних лет и наметившаяся тенденция экономического роста	Приобретение российского оборудования по “бросовым ценам”	Инфляционные ожидания участников рынка
Состояние АПК	Повышение качества исходного сырья за счет перехода к индивидуальному предпринимательству	Сокращение посевных площадей масличных культур, что приводит к повышению роли импорта сырья
Поэтапное увеличение покупательной способности населения (в т.ч. рост средней заработной платы)	Переориентация потребителя на более дорогие качественные рафинированные фасованные масла	Переориентация потребителя на более дорогие и престижные виды растительных масел (например, оливковое)
		Переориентация потребителя на растительные масла более известных торговых марок
Цены на энергоносители	Снижение цен на энергоносители	Рост цен на энергоносители
Изменение ставки рефинансирования ЦБ РФ	Снижение ставки рефинансирования	Повышение ставки рефинансирования
Инфляция	Временной лаг между заготовкой сырья и получением готовой продукции; получением готовой продукции и ее реализацией	Увеличение себестоимости производства, обусловленной ростом цен на сырье
Изменение курсов евро и доллара США	Игра на курсах при расчетах с зарубежными партнерами	Игра на курсах при расчетах с зарубежными партнерами
Элементы технологической среды		
Развитие способов рафинации	Появление принципиально нового способа рафинации	Необходимость замены оборудования
Ориентация МЭЗов на безотходное производство	Перепрофилирование МЭЗов на производство рафинированного масла позволяет получить дополнительный продукт – soapstock, который, с одной стороны, является отходом производства, с другой – служит сырьем для производства жирных кислот	Зависимость от тенденций российского и мирового рынков бытовой химии, для которой жирные кислоты являются одним из основных видов сырья

Продолжение таблицы 13

1	2	3
Ценовая переориентация производства	Перепрофилирование завода на производство натуральной и полезной продукции	Замещение в потреблении подсолнечного масла более дешевым пальмовым и пальмоядровым маслами
Модернизация производства	Скидки производителей оборудования на первый модельный ряд	Задержка с модернизацией
Элементы международной среды		
Тенденция к замещению на мировом рынке подсолнечного масла более дешевыми видами растительных масел	Позиционирование подсолнечного масла как полезного продукта премиум класса (не является ГМО-культурой и имеет более высокую степень кипения)	Снижение среднедушевого дохода, ориентация пищевой промышленности на более дешевые растительные масла в погоне за снижением себестоимости продукции
Мировой рынок растительного масла	Повышение цен на мировом рынке подсолнечного масла, обусловленное борьбой за посевные площади и надежного поставщика. Огромной конкурентное преимущество РФ ввиду обладания большими посевными площадями	Рост спроса на биодизель, что порождает дефицит подсолнечного масла на потребительском рынке и в пищевой промышленности
		возрастающее замещение подсолнечного масла соевым и пальмовым маслами

Таким образом, в ходе анализа ситуации масложировой подотрасли и ее тенденций можно выявить следующие важные угрозы и возможности рынка (Таблица 14).

Таблица 14.

SWOT-анализа рынка масложировой продукции

ВОЗМОЖНОСТИ	УГРОЗЫ
1	2
Увеличение урожайности масличных культур	Плохие природно-климатические условия, неурожай
Оптимизация расходов на складирование разливного подсолнечного масла в период пика производства	Скачки качества нефасованного масла у поставщиков
Формирование собственной дистрибьюторской сети реализации продукции и получение дополнительной прибыли за счет изменения цен в течение производственного года	Демпингование цен со стороны оптовых покупателей и «трейдеров»
Переход потребителя к устойчивому предпочтению торговых марок	Сложность разработки неповторимой торговой марки и брэнда с уникальными неценовыми преимуществами

Продолжение таблицы 14

1	2
Сегментация рынка масложировой продукции по уровню дохода	Несоответствие уровня дохода и образа жизни
Расширение рыночного сегмента за счет маркетинга без увеличения производственных затрат	Качество воспринимается потребителем с точки зрения органолептических показателей (физико-химические характеристики вторичны)
Ориентация на определенный сегмент рынка потребителей по доходу	Упущение благоприятных возможностей на других сегментах потребительского рынка
Производство различных видов подсолнечного масла с вкусовыми и ароматическими добавками	Отсутствие опыта в данном сегменте у российских товаропроизводителей

Рынок подсолнечного масла РФ характеризуется насыщенностью идентичной продукции и большим количеством продуктов-суррогатов. Вместе с тем поставщиков подсолнечного масла можно разделить на два больших класса в зависимости от факторов: объемы производства, доля рынка, известность торговой марки среди потребителей, возможность дальнейшего увеличения производственной мощности.

К первому классу мы отнесли те торговые марки, которые контролируют наибольшую долю рынка подсолнечного масла, что позволяет им влиять на ценовую политику не только конечной продукции, но и на цену закупок маслосемян. Данные производители обладают большими финансовыми ресурсами, что способствует не только продвижению брэндов, но постоянному наращиванию объемов производства. Конкуренция между ними проявляется в горизонтальной (выращивание семян подсолнечника, хранение, переработка и последующая реализация готовой продукции) и вертикальной интеграции (переработка маслосемян, реализация продукции и отходов производства – шрота и жмыха). К торговым маркам первого класса мы отнесли 10 самых широко представленных на внутреннем рынке брэндов подсолнечного масла: «Олейна» (ООО «Бунге СНГ»); «Золотая семечка» (АГ «Юг Руси»), «Злато» (АГ «Юг Руси»), «Слобода» (ГК «Эфко»), «Идеал» (ООО «Бунге СНГ»), «Альтеро» (ГК «Эфко»), «Благо» (ООО «АТП «Русская компания»), «Затея» (ОАО «Астон»), «Аведовъ» (АГ «Юг Руси»), «Borges»

(«Aceites Borges Pont», Испания)¹. Конкуренция среди перечисленных марок, как правило, носит неценовой и квази неценовой характер и основными критериями выбора потребителя при покупке являются: вкус (34%), запах (27%), срок годности (20%), цвет (13%), прочие характеристики масла (6%).

Ситуация на рынке второго класса производителей, наоборот, характеризуется жесткой конкуренцией, где основополагающим конкурентным преимуществом выступают снижение себестоимости и низкие цены реализации подсолнечного масла. К этой группе мы отнесли торговые марки, не имеющие большого потребительского спроса на федеральном рынке и ориентированные на локальные рынки: «Кубанский край» (ООО «Юнк-Агропродукт»), «Дубрава» (ООО «Фирма «Лига»), «Алтайский хуторок», «Солнце мое» (ООО «АТП «Русская компания»), «Южный дар» (ООО «Юнк-Агропродукт»), «Жемчужина Поволжья» (ООО «ПродАльянс НН»), «Сто рецептов» (АГ «Юг Руси»). «Знатное» (ООО «Каргилл»), «Конаковское» (ООО «Завод растительных масел «Эртильский»), «Янта» (ГК «Янта»), «Янтарь-Алтай» (ООО «Юг Сибири») и пр. Перечисленные марки подсолнечного масла ориентированы на потребителей со средним и низким уровнем дохода, что обуславливает ориентацию производителей не на качество (как правило, на данном сегменте преобладает нерафинированное подсолнечное масло), а на снижение цены. С другой стороны низкая доля лояльных к определенной торговой марке покупателей обязывает товаропроизводителей этой группы разрабатывать более гибкие производственные и распределительные схемы, что также направлено на обеспечение большей адаптивности к меняющимся ценам на подсолнечное масло.

Нами было уже отмечено, что рынок подсолнечного масла можно охарактеризовать, как «рынок покупателя» и производителям приходится не только выдерживать ценовую конкуренцию, но и подстраиваться под

¹ Название торговых марок приведены согласно их позиции в Рейтинге любимых брэндов подсолнечного масла россиян

потребительский спрос. Таким образом, одним из основополагающих факторов является доход целевой аудитории.

По данным Федеральной службы государственной статистики реализация подсолнечного масла, которое производится в России, осуществляется преимущественной на внутреннем рынке – до 63%, в то время как на долю экспорта приходится 27% от всего объема производства. При этом потребление растительных масел населения выросло с 10 кг.на душу в 2002 году до 13,53кг. в 2012г.



Рисунок 10. Потребление растительного масла в России на душу населения, кг.

Анализ потребительского рынка бутилированного подсолнечного масла позволяет отметить следующие тенденции. В потреблении различных типов растительных масел наметилась устойчивая и динамичная тенденция замещения потребления нерафинированного мала различными видами рафинированных масел (Рис. 11).



Рисунок 11. Динамика потребления различных типов растительных масел

Как нами было уже отмечено, основополагающим фактором выбора той или иной марки отечественным потребителем является доход, что обуславливает необходимость сегментации рынка по данному фактору.

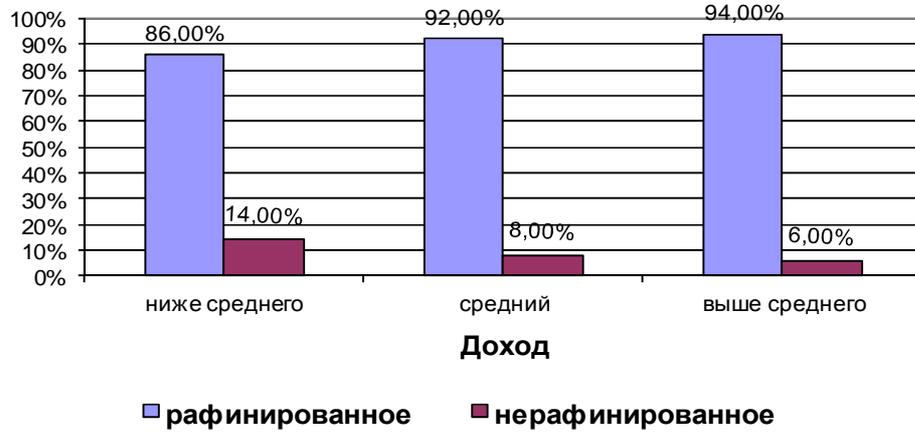


Рисунок 12. Сегментация рынка по доходам потребителей

Из графика мы видим, что чем выше доход, тем процентное потребление рафинированного масла выше, так как потребителями оно воспринимается, как более качественный продукт, отличающийся отсутствием специфического вкуса и запаха, которые характерны для более дешевого нерафинированного подсолнечного масла. Также необходимо отметить, что с ростом доходов часть потребителей переходят на растительные масла, позиционируемые на рынке как продукты премиум – класса: оливковое, кукурузное, льняное, сафлоровое и т.д. (см. рис.13)

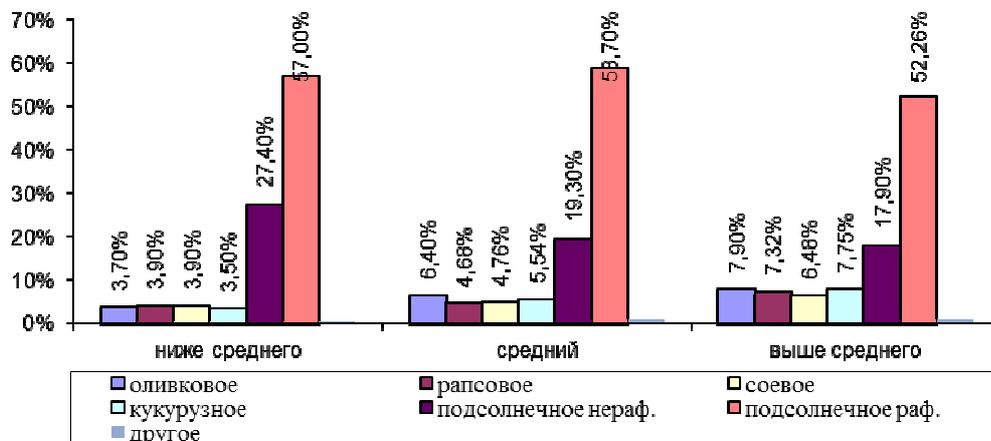


Рис. 13. Предпочтения различных групп потребителей по видам масла

Из приведенных данных мы можем сделать вывод, что доля потребления рафинированного масла в рационе в отличие от других видов

растительных масел практически не меняется с увеличением или снижением доходов населения. Данный факт усиливает неценовую конкуренцию между производителями, что обуславливает повышение значимости маркетинговых исследований компании, дистрибьюторской сети и лояльности потребителей к конкретной торговой марке.

В ходе анализа нами была проведена сравнительная характеристика основных торговых марок бутилированного рафинированного подсолнечного масла, представленных в розничной сети с целью оценки их конкурентоспособности и выявления лидера на отечественном рынке растительных масел.

Источником информации о конкурентах являются социологические опросы населения Центрального федерального округа (нами было проведено интервью по телефону и опрос в сети Интернет, выборка составила 5 000 человек, для получения совокупных данных мы применили метод экстраполяции. Выборочная совокупность для большей информативности была разбита на три группы потребителей: с низким, средним и высоким доходами.).

В таблице мы использовали ряд условных обозначений:

1. $K_{пп}$ – коэффициент перехода потребителя от одной торговой марки рафинированного подсолнечного масла к другой;

2. $K_{пп_1}$ – коэффициент перехода потребителя от информированности о торговой марке к лояльности или положительному отношению к ней. Показатель обрисовывает действенность маркетинговой службы, в частности эффективность рекламы торговой марки;

3. $K_{пп_2}$ – коэффициент перехода потребителя от лояльного отношения к предпочтительности торговой марки. Показатель показывает эффективность маркетинговой работы компании относительно качества продукта и работы с клиентами.

Таблица. 15

Сравнительная характеристика основных торговых марок рафинированного подсолнечного масла в бутылках

№ п/п	Торговая марка	Оценка потребителей					Кпп _{итог}	Доля рынка, %
		Информирован- ность,%	Лояльность, %	Кпп ₁ , %	Предпочтительность, %	Кпп ₂ , %		
1	«Олейна»	84,00	64,00	76,19	56,00	87,50	66,67	18,92
2	«Золотая семечка»	73,75	49,25	66,78	44,50	90,36	60,34	22,55
3	«Злато»	66,25	30,50	46,04	24,75	81,15	37,36	12,81
4	«Слобода»	46,50	18,75	40,32	16,50	88,00	35,48	17,60
5	«Идеал»	46,20	21,45	45,94	18,75	88,24	40,54	8,35
6	«Альтеро»	44,00	13,25	30,11	12,00	90,57	27,25	6,32
7	«Благо»	38,50	12,00	31,17	10,50	87,52	27,27	5,26
8	«Затея»	30,50	4,75	15,57	4,00	84,21	13,11	2,01
9	«Аведовъ»	26,25	4,25	16,19	3,75	88,26	14,29	2,36
10	«Borges»	22,50	5,75	25,56	4,75	82,61	21,11	1,87
11	Прочие	менее 15	менее 2	-	менее 2	-	-	менее 1,00

Рассматриваемые торговые марки подсолнечного масла анализировались по семи основным факторам: информированность и лояльность потребителей, предпочтительность конкретной торговой марки, эффективность маркетинговых усилий, доля рынка. На базе полученных данных мы составили рейтинг торговых марок.

Таблица. 16

Рейтинг конкурентов – торговых марок

№ п/п	Торговая марка	Информированность	Лояльность	Предпочтительность	Кпп ₁	Кпп ₂	Кпп _{итог}	Доля рынка	Рейтинг
1	«Олейна»	10	10	10	10	4	10	9	9,00
2	«Золотая семечка»	9	9	9	9	9	9	10	9,14
3	«Злато»	8	8	8	8	1	7	7	6,71
4	«Слобода»	7	6	6	6	6	6	8	6,43
5	«Идеал»	6	7	7	7	7	8	6	6,86
6	«Альтеро»	5	5	5	4	10	4	5	5,43
7	«Благо»	4	4	4	5	5	5	4	4,43
8	«Затея»	3	2	2	1	3	1	2	2,0
9	«Аведовъ»	2	1	1	2	8	2	3	2,71
10	«Borges»	1	3	3	3	2	3	1	2,29

Анализ конкуренции производителей на рынке подсолнечного масла позволил выделить двух лидеров – «Золотая семечка» и «Олейна». Представленные торговые марки ориентированы на потребителей со средним и чуть выше среднего доходом. Основными факторами конкурентоспособности являются четкая разработанная маркетинговая стратегия этих компаний и широкая представленность на розничном сегменте.

Рынок подсолнечного масла можно охарактеризовать как стабильный. Угроза появления новых товаров-субститутов очень низкая, но есть небольшая вероятность замены другими видами растительных масел. Так есть тенденция снижения производства подсолнечного масла и увеличение

доли рынка соевого масла в РФ. Увеличиваются и объемы производства таких видов масел, как кукурузное, льняное, рапсовое. Но на ближайшие десять лет они не могут в полной мере составить конкуренцию подсолнечному маслу в нашей стране.

Другая ситуация может развернуться в пищевой промышленности, где в технологии производства подсолнечное масло возможно заменить более дешевым пальмовым. Возможными факторами ограничения такого замещения являются отрицательное отношение населения к продукции с данным ингредиентом, ориентированность производителя только на импорт.

Другой важной характеристикой рынка подсолнечного масла является маловероятность появления нового игрока, что обусловлено рядом факторов:

- большая капиталоемкость производство, особенно на первоначальной стадии. Необходима большая территория с производственными помещениями, отвечающими всем требованиям к данному виду производства, дорогостоящее импортное оборудование;

- отсутствие высококвалифицированных сотрудников. Подготовку кадров для производства растительных масел осуществляют всего несколько ВУЗов в России, вместе с тем в цехах наблюдается большая текучесть, что можно устранить только высокой заработной платой;

- хорошее местоположение МЭЗов. Поскольку производство семечек подсолнечника и крупные рынки сбыта, как правило, находятся далеко друг от друга для оптимизации логистической цепочки доставки готовой продукции необходимо выбрать такое расположение, которое будет иметь хорошую транспортную доступность не только для большегрузного автотранспорта, но и для железнодорожного состава;

- оптимизация затрат на складирование сырья и готовой продукции. Так как в российской действительности не возможно применение системы поставок «точно в срок» необходимо наличие специальных цистерн большой емкости для сырья и хорошо проветриваемых складов. А также необходим

хорошо разработанный план поставки сырья и реализации готовой продукции;

- четкая маркетинговая стратегия. Так как рынок уже сегментирован по доходам потребителей и есть устоявшиеся торговые марки, которые занимают основную долю рынка, необходимы значительные усилия со стороны маркетинговой службы для продвижения нового брэнда, что должно сопровождаться мотивацией специалистов путем повышения стимулирующей заработной платы и долевым участием в сбыте продукции.

Мы можем сделать вывод, что административных барьеров входа в отрасль не существует, вместе с тем появление нового участника рынка маловероятно, так как производство капиталоемкое, в то время как срок окупаемости такого проекта в среднем около пяти лет. Но с другой стороны, как мы уже писали, рынок подсолнечного масла характеризуется как «рынок покупателя» и спрос населения в данном продукте удовлетворен уже имеющимися производителями. То есть для того, чтобы новому игроку рынка занять свою нишу необходимо предложить уникальный по своим характеристикам продукт, например, с добавлением различных вкусовых и ароматических веществ, что на отечественном рынке еще не распространено.

Отсутствие возможности расширения сбыта продукции заставляет производителей подсолнечного масла проводить мощные маркетинговые мероприятия в поисках новых каналов реализации. Поскольку отечественный потребительский рынок уже устоялся в своих предпочтениях к той или иной торговой марке, а на вывоз семечек подсолнечника наложена экспортная пошлина в размере 20%, МЭЗам приходится искать новые каналы сбыта на мировых продовольственных рынках. Но бутилированное рафинированное масло отечественного производства не конкурентоспособно в других странах. Выходом из ситуации, по нашему мнению, является производство и экспорт нерафинированного подсолнечного масла как сырья для иностранных маслоэкстракционных заводов, где они будут дезодорироваться, проходить рафинацию и последующую фасовку. Это

позволит расширить рынок сбыта с одной стороны, а с другой диверсифицировать производство. Так, выпуск рафинированного масла будет ориентирован исключительно на внутреннего потребителя, в то время как нерафинированное подсолнечное масло будет экспортироваться как сырье.

Тем более есть благоприятные условия для экспорта масла в нашей стране: тенденция высокого сбора урожая подсолнечника и постоянно растущий мировой спрос на продукты питания, включая и подсолнечное масло.

По данным различных маркетинговых служб к 2020 году экспорт подсолнечного масла из России составит 3,79 млн. тонн. Возможность выполнения данного прогноза будет зависеть от ряда факторов:

- структуры и размеров посевных площадей в России;
- природно-климатических условий, влияющих урожайность масличных;
- технической модернизации производства: на сегодняшний день более половины компаний, производящих подсолнечное масло, имеют изношенное оборудование или оборудование, предназначенное для простой обработки, что сказывается на качестве конечного продукта.

§2.3. Тенденции развития мирового рынка подсолнечного масла

Глобализация мировой экономики и окончательное вступление России в ВТО предопределяют развитие экспортно-импортных операций на рынке сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, что вынуждает отечественных аграрных товаропроизводителей конкурировать не только с внутренними, но, и в первую очередь с зарубежными сельхозпроизводителями, на равных условиях.

Таким образом, сохранение своей ниши и выход на новые сегменты рынка требует от отечественных сельхозтоваропроизводителей обеспечения сравнимых с мировым уровнем потребительских, качественных и ценовых характеристик продукции, как для внутреннего, так и для внешнего рынка.

Динамика мирового аграрного рынка за последние годы позволяет выделить масложировой подкомплекс, как один из основных сегментов, где наблюдается стабильное превышение спроса над предложением. Вместе с тем российский рынок подотрасли характеризуется неограниченным экспортом сырого подсолнечного масла, а не готовой продукции, значительным удельным весом расходов на электроэнергию, ГСМ, транспортировку и переработку в себестоимости подсолнечного масла отечественных товаропроизводителей по сравнению с зарубежными, обусловленное диспаритетом цен, что не позволяет внутренним товаропроизводителям стать конкурентоспособными. Основной причиной такого несоответствия является необеспеченность российских организаций оборотными средствами, несовершенство проводимой государственной экономической политики, включая кредитную, налоговую, амортизационную и ценовую политику.

Вместе с тем повышение эффективности подотрасли на современном этапе имеет принципиальное значение для решения задачи обеспечения продовольственной безопасности страны и сбалансированности питания населения. А высокая потребность в высококачественной масложировой продукции предопределяет дальнейшее развитие масложирового подкомплекса с учетом развития интеграционных процессов. Проведем анализ объема и структуры мирового производства растительного масла за последние пять лет.

Таблица 17

Структура мирового производства растительного масла по основным видам, 2008-2012 гг.

Вид растительного масла	2008 г.		2009 г.		2010 г.		2011 г.		2012 г.		Откл-е 2012 г. от 2008 г.	
	млн тонн	%	млн тонн	%								
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Кокосовое масло	3,54	2,65	3,63	2,57	3,83	2,59	3,56	2,29	3,52	2,23	-0,02	99,44

Продолжение таблицы 17

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Хлопковое масло	4,75	3,55	4,60	3,26	4,97	3,37	5,27	3,39	5,28	3,35	0,53	111, 16
Оливковое масло	2,78	2,08	3,08	2,19	3,25	2,20	3,39	2,18	2,87	1,82	0,09	103, 24
Пальмовое масло	44,02	32,9	45,87	32,56	47,92	32,47	50,70	32,57	53,8 3	34,1 2	9,81	122, 29
Пальмоядровое масло	5,17	3,87	5,50	3,90	5,55	3,76	5,91	3,79	6,25	3,96	1,08	120, 89
Арахисовое	5,08	3,81	4,74	3,36	5,04	3,41	5,07	3,26	5,29	3,35	0,21	104, 13
Рапсовое	20,59	15,3 9	22,55	16,01	23,51	15,91	24,29	15,60	23,8 0	15,0 9	3,21	115, 59
Соевое масло	35,88	26,8 2	38,82	27,55	41,29	27,96	42,40	27,23	43,1 8	27,3 6	7,3	120, 35
Подсолнечное масло	11,95	8,93	12,12	8,60	12,29	8,33	15,08	9,69	13,7 5	8,72	1,8	115, 06
ИТОГО	133,7 6	100	140,9 0	100	147,6 4	100	155,6 7	100	157, 76	100	24	117, 94

Источник: USDA, расчеты автора

Объемы мирового производства масленичных выросли более чем на 17% за последние годы, а среднегодовые приросты объемов производства растительного масла колеблются от 0,8 до 8,6% и в 2012 году достигли почти 160 млн. тонн, что 1,2 раза больше значения того же показателя в 2008 году. Наибольший удельный вес в структуре производства занимают пальмовое и соевое масла, на долю которых приходится более 50%, а подсолнечное масло расположено лишь на четвертом месте.

Причем рекордные показатели производства замечены не только в странах, традиционно считающимися лидерами по производству подсолнечника, но и в других менее значимых для мирового рынка странах — Болгарии, Румынии, Молдове, а также некоторых странах Азии и Африки. Если основными производителями соевого масла являются Соединенные Штаты, Бразилия, Китай и Аргентина, то основными поставщиками на мировой рынок подсолнечника традиционно считаются страны Европейского союза, на долю которого приходится 28 % всего мирового производства подсолнечника, далее Аргентина — около 20 %, страны СНГ — 20 %, в основном Россия и Украина.

Отметим, что российский рынок растительных масел традиционно ориентирован на использование отечественного сырья, в первую очередь,

подсолнечного масла. Так, производство семян подсолнечника в течение последних десяти лет активно растет, что обусловлено не только увеличением площадей посевов подсолнечника в период с 2001 по 2012 год на 16,4%, что в абсолютном выражении составило 7171,1 тыс. га, но и реализацией государством комплекса мер таможенного регулирования по ограничению экспорта семян подсолнечника и импорта растительных масел, принятых в 1999-2001 годах. На сегодняшний день таможенная пошлина на экспорт семян подсолнечника составляет 20%, а к окончательному вступлению РФ в ВТО планируется снижения пошлины до 6% от стоимости сырья, что обострит ситуацию на внутреннем рынке переработки маслосемян.

Также одной из заметных тенденций в развитии российского рынка масложирового сырья является его диверсификация и многократный рост производства и переработки альтернативных масличных культур, таких как лен, соя и рапс. В 2001 г. производство прочих растительных масел, помимо подсолнечного, составляло 74 тыс. тонн, а к 2012 г. оно достигло более 510 тыс. тонн

Ниже приведем структуру и объемы производства растительных масел в России.

Таблица 18

Структура производства растительного масла в России за 2008-2012 гг.

Вид растительного масла	2008 г.		2009 г.		2010 г.		2011 г.		2012		Отклонение 2012 г. от 2008 г.	
	мл н. То нн	%	мл н. То нн	%								
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Подсолнечное масло	2,16	86,40	2,63	84,83	2,49	79,30	2,54	79,13	2,79	86,96	0,63	129,17
Соевое масло	0,24	9,60	0,32	10,33	0,39	12,42	0,42	13,08	0,26	7,87	0,02	108,33
Рапсовое масло	0,04	1,60	0,07	2,26	0,10	3,18	0,10	3,12	0,11	4,84	0,07	275,00
Прочее	0,06	2,40	0,08	2,58	0,16	5,10	0,15	4,67	0,14	0,33	0,08	233,33
ИТОГО	2,50	100	3,10	100	3,14	100	3,21	100	3,30	100	0,80	132,00

Анализ структуры масложирового сырья в России наглядно показывает неоднородность объемов производства подсолнечного масла за рассматриваемый период, хотя и наблюдается общая тенденция к увеличению. Так жаркое лето 2010 года способствовала падению урожая подсолнечника, что отразилось на потреблении и экспорте конечной продукции. Вместе с тем данные таблицы 2 наглядно показывают рост удельного веса прочих растительных масел в общей структуре с 340 тыс. тонн в 2008 году до 510 тыс. тонн в 2012г., что обусловлено, в первую очередь, увеличением посевных площадей под рапсовую и соевую культуры, которые обладают более низкой себестоимостью производства конечных продуктов, доля которых в 2012 году составляет 7,87% и 4,84% в структуре российского рынка растительных масел соответственно, а также увеличением спроса на биотопливо на мировом рынке.

Разные природно-климатические условия стран привели к большому объему экспортно-импортных операций масличных культур в мире. Так, сегодня более 40% всего производимого растительного масла в мире экспортируется в страны, где возделывание масличных культур затруднено, поэтому существенную долю в потреблении растительного масла занимает импорт. Причем структура экспортируемых и импортируемых видов растительного масла не однородна.

Таблица 19

Структура экспорта растительного масла по основным видам в 2008-2012 гг.

Вид растительного масла	2008 г.		2009 г.		2010 г.		2011 г.		2012 г.		Отклонение 2012 г. от 2008 г.	
	млн. тонн	%	млн. тонн	%								
Кокосовое масло	1,48	2,64	2,17	3,75	1,71	2,84	1,85	2,91	1,77	2,69	0,29	119,59
Хлопковое масло	0,16	0,27	0,11	0,19	0,15	0,25	0,19	0,30	0,17	0,26	0,11	106,25
Оливковое масло	0,64	1,14	0,68	1,17	0,75	1,24	0,84	1,32	0,69	1,05	0,41	107,81
Пальмовое масло	34,93	62,20	35,75	61,76	37,05	61,58	39,10	61,48	41,20	62,53	6,27	117,95

Вид растительного масла	2008 г.		2009 г.		2010 г.		2011 г.		2012 г.		Отклонение 2012 г. от 2008 г.	
	млн. тонн	%	млн. тонн	%								
Пальмоядровое масло	2,61	4,65	2,62	4,53	2,81	4,67	2,53	3,98	3,08	4,67	0,47	118,00
Арахисовое	0,20	0,36	0,19	0,33	0,18	0,29	0,19	0,30	0,22	0,33	0,02	110,00
Рапсовое	2,44	4,35	2,74	4,73	3,42	5,68	3,96	6,23	3,80	5,77	1,36	155,74
Соевое масло	9,15	16,29	9,14	15,79	9,53	15,84	8,52	13,40	8,87	13,46	0,28	96,94
Подсолнечное масло	4,55	8,10	4,49	7,75	4,58	7,61	6,42	10,10	6,09	9,24	1,54	133,85
ИТОГО	56,15	100	57,89	100	60,17	100	63,60	100	65,89	100	9,74	117,35

Анализ структуры экспорта растительного масла по видам позволяет говорить о том, что значительная доля приходится на пальмовое масло – до 62,53% в 2012 году, что также сопровождается положительной динамикой за рассматриваемый период. На втором месте с большим отрывом соевое масло с долей в 13,46%. Отметим, что в период с 2008 по 2012 гг. произошло также хоть и не значительное, но снижение удельного веса сои в мировом экспорте 3,06%, что обусловлено его замещением в промышленном потреблении пальмовым и пальмоядровым видами масла. Подсолнечное масло, основными экспортерами которого являются Россия и Украина, располагается на третьем месте с долей в 8,6%. На четвертом месте находится пока не столь распространенное в России рапсовое масло с долей в 5,77%. Остальные виды растительных масел занимают небольшой удельный вес в мировых экспортно-импортных операциях.

Для наглядности тенденций мировой торговли растительным маслом приведем объемы экспорта и импорта по основным странам производителям и потребителям масложировой продукции.

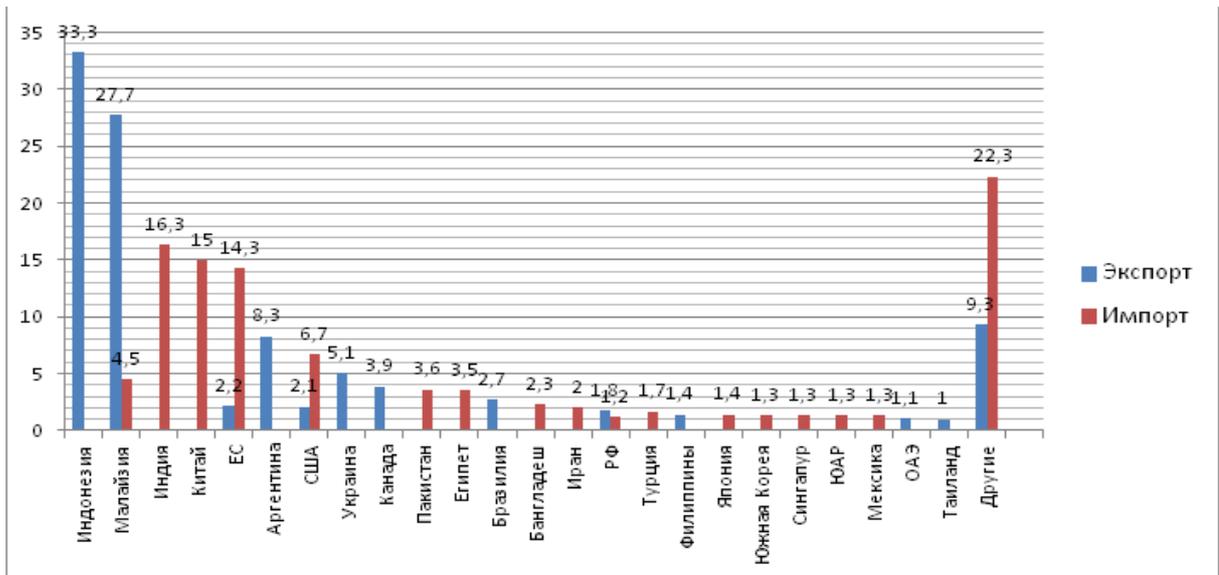


Рисунок 14. Структура экспорта и импорта растительного масла по странам в 2012 году, в натуральном выражении, %

В таких странах, как Индонезия, Малайзия и Аргентина производство растительного масла значительно выше, чем уровень его внутреннего потребления, что обуславливает большой удельный вес в мировом экспорте готовой продукции. Напротив, высокий спрос со стороны промышленного производства и населения в таких странах, как Китай и Индия обуславливает импорт растительных масел, совокупный спрос данных регионов составляет 31,3% всех мировых импортных поставок.

Доля импорта России в 2012 году растительных масел составил 1,2% от всего объема и представлена преимущественно такими тропическими маслами, как пальмовое, пальмоядровое и кокосовое масла, которые являются сырьем для пищевой промышленности. В частности, пальмовым маслом можно заменить применение подсолнечного масла для производства маргариновой продукции, жиров специального назначения, молочной, хлебопекарной, кондитерской, косметической продукции и т.д. Вместе с тем одним из существенных преимуществ данного вида масла в промышленном потреблении является более низкая цена на мировом рынке. Другой положительной тенденцией использования импортных тропических масел в России является повышение глубины переработки этого сырья внутри страны и снижение доли в общем объеме импорта упакованных масел в пользу поставок наливом. Этому способствует строительство новых

перерабатывающих мощностей и специализированных портовых терминалов, таких как маслониливной терминал с припортовым перерабатывающим заводом, запущенный компанией «ЭФКО» в порту Тамань на Черном море в 2008 г.

Вместе с тем по данным ФТС РФ, во внешнеторговом обороте России экспорт растительных масел, по итогам 2012 года, доминирует над импортом. Так в натуральном выражении экспорт растительных масел составил 1041,3 тыс. тонн, а импорт всего 775,1 тыс. тонн. Данная динамика наблюдается в целом и за анализируемый период.

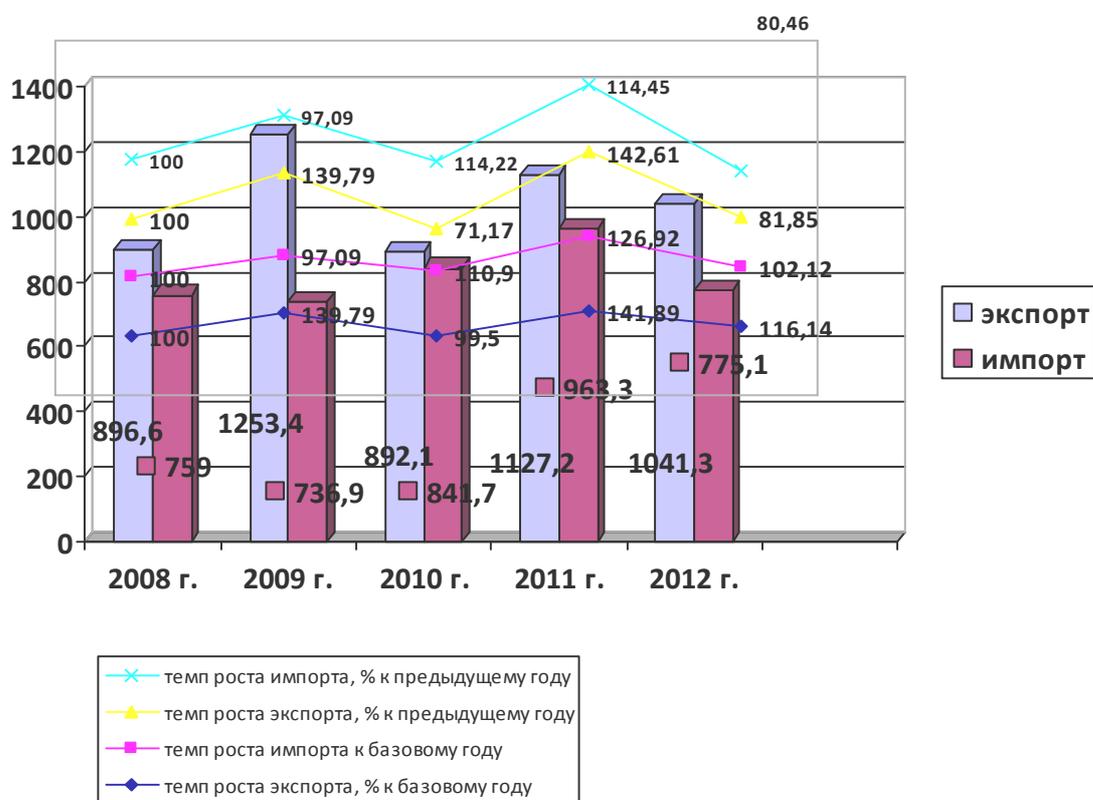


Рисунок 15. Экспорт и импорт растительных масел в РФ за 2008-2012 гг., тыс. тонн

Из рисунка видно, что в 2010 гг. экспорт масла снизился по сравнению с предыдущим годом на 28,83%, что объясняется погодными условиями, которые также отразились на ослаблении экспортной активности России на рынке растительных масел. Но по сравнению с базовым 2008 годом мы наблюдаем увеличение объемов, как экспорта, так и импорта.

Основным видом экспортируемого масла в РФ является подсолнечное. В совокупном мировом производстве подсолнечного масла доля России

составляет 25%. Но как ранее отмечалось в мировом производстве доля самого подсолнечного масла составляет всего 8,7%. Принимая во внимание остальные виды масла, производимые в стране, долю России на мировом рынке растительного масла можно оценить в 2%.

Таким образом, Россия является мировым лидером в производстве семян подсолнечника и подсолнечного масла, однако на мировом рынке растительных масел в целом сильных позиций не занимает. Основными причинами данного факта являются: низкая производительность данной отрасли сельского хозяйства, направленность отечественного производства преимущественно на удовлетворение внутренних потребностей, слабое развитие производства всех видов масла кроме подсолнечного. Так, с одного гектара Россия собирает 1,13 тонн подсолнечника (17 место), в то время как Франция собирает 2,52 тонны, Италия, - 2,21; Словакия – 2,05; Венгрия – 2,04; Сербия и Уругвай по 2; Аргентина – 1,8; США – 1,61. Можем сделать вывод, что лидерство в этом сегменте рынка достигается Россией за счет большой площади посевов.

Основными покупателями отечественного масла являются такие страны, как Турция, Египет, Италия, Узбекистан, Иран. Следует отметить, что еще в 2011г. одним из ключевых партнеров РФ по поставкам растительных масел была Саудовская Аравия, которая к 2012г. уступила свои позиции Ирану.

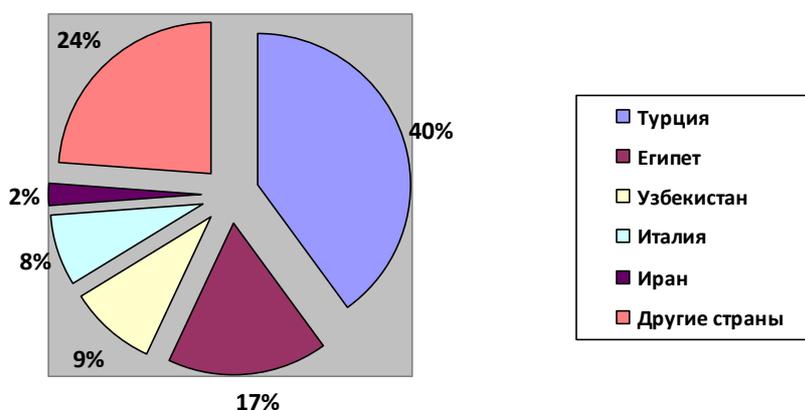


Рисунок 16. Экспорт подсолнечного масла по основным странам-получателям, 2012г.

Основным импортером российского подсолнечного масла является Турция, на долю которой приходится до 40% всего экспорта. Но в начале 2012 года тенденция к росту объемов поставок растительных масел в данный регион был резко сокращен на 58,5% по сравнению с 2011 годом, что было обусловлено мерами правительственной поддержки турецких производителей подсолнечного масла. Так была увеличена базисная цена на сырое подсолнечное масло с \$1350 за тонну до \$1450 посредством увеличения минимальной пошлины на импорт с \$36 до \$522 за тонну в отношении подсолнечного масла, закупаемого для внутреннего потребления.

Отметим, что среди экспортеров подсолнечного масла в Турцию можно отметить пять крупнейших отечественных компаний, на долю которых приходится до 74% от всего поставляемого объема.

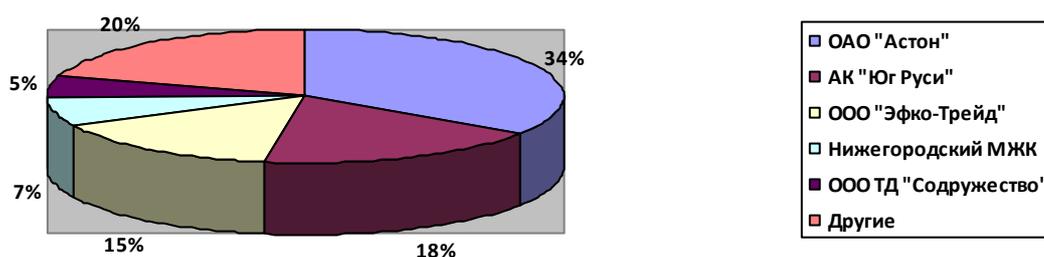


Рисунок 17. Экспортеры российского подсолнечного масла в Турцию, 2012 г.

Лидерство по отгруженным объемам подсолнечного масла сохраняется за ОАО «Астон» до 31% от всего экспорта в Турцию в 2011 году и 34% или 91708 тонн в 2012 году. В тройке лидеров также находятся АК «Юг Руси» (18% или 49660 тонн), находившаяся в прошлом году на 5 позиции, и ООО «Эфко-Трейд» (15% или 39137 тонн), поднявшаяся с 7 позиции в 2011 году на 3 в отчетном.

Всего из России в Турцию в 2012 году было отгружено 498,59 тыс. тонн подсолнечного масла. Следует отметить, что этот показатель был ниже уровня 2011 года на 1,3% и, по мнению экспертов, и в дальнейшем ожидается уменьшение экспортных поставок из РФ в данный регион, что обуславливает

необходимость поиска новых рынков сбыта отечественными товаропроизводителями.

Объем поставок российского масла на внутренний рынок другой ближневосточной страны – Египта также резко снизился. Начала сезона 2013 года (сентябрь-ноябрь 2012 года) вообще ознаменовался отсутствием поставок в данный регион. Всего же по итогам 2012 года в Египет было экспортировано российского подсолнечного масла 113,3 тыс. тонн (17%). При этом средняя цена закупки указанной продукции в отчетный период возросла на 3,62% - до \$1116 за тонну против \$1077 за тонну российского масла сезоном ранее.

Также произошли и структурные изменения основных поставщиков отечественного подсолнечного масла в Египет. Наибольшие объемы на внутренний рынок страны были поставлены компанией «Юг Руси» (до 46%), которая в 2011 году занимала только 7 место по объемам поставок в страну. Лидирующую позицию заняла компания «Юг Руси», которая в отчетный период поставила на внутренний рынок. Остальные две позиции в текущем сезоне заняли ООО «Эфко-Трейд» с долей рынка 18%, сохранив прошлогодний показатель, а также Югсельхозинвест (14% в сезоне-2012г., 40% - в 2011г.).

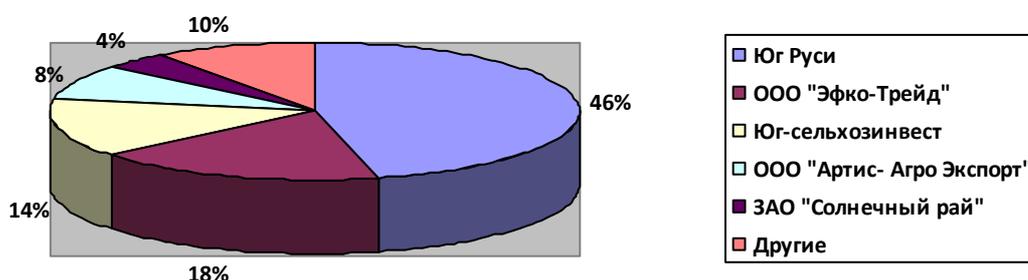


Рисунок 18. Экспортеры российского подсолнечного масла в Египет, 2012 г.

Аналитики прогнозируют дальнейшее снижение объемов поставок российского подсолнечного масла в ближневосточную страну до 50- 100 тыс. тонн, что вызвано подписанием соглашения о предоставлении Суданом

Египту до 210 тыс. га, на которых аграрии смогут выращивать подсолнечник. Хотя очевидно, что так скоро страна не сможет полностью обеспечить свои возрастающие потребности в отмеченной продукции. Так что логично будет предположить, что и в будущем сезоне с учетом привлекательных цен на масло и доступности объемов ближневосточная страна продолжит импорт продукции. Предпочтения, как обычно, будут на стороне причерноморского масла, российского в частности. Хотя однозначно утверждать не приходится, поскольку российская продукция традиционно конкурирует с украинской, и кто знает, как поступит столь непостоянный импортер, как Египет, и масла происхождением из какой страны он в итоге решит закупать.

Наиболее интересным для анализа тренда поставок, по нашему мнению, является экспорт отечественного подсолнечного масла в Иран, что обусловлено постоянным ростом спроса на внутреннем рынке страны. Так в 2012 году по объемам импорта Иран сразу поднялся на 4 ступеньки по сравнению с предшествующим периодом

По итогам 2012 года объем поставок российского подсолнечного масла на внутренний рынок Ирана составил 17,7 тыс. тонн, или 2% от общего объема экспорта данного продукта, тогда как за аналогичный период 2011 года — всего 1,8 тыс. тонн (0,2%). При этом в текущем сезоне средний ценовой уровень составил \$1219 за тонну, тогда как годом ранее - \$1068 за тонну.

Данный рынок представляет интерес еще по причине отсутствия конкуренции между поставщиками, что обуславливает значительное превышение спроса над предложением на внутреннем рынке. Так основные объемы поставок российского подсолнечного масла осуществляют только две компании, на долю которых приходится до 87% экспорта в данный регион.

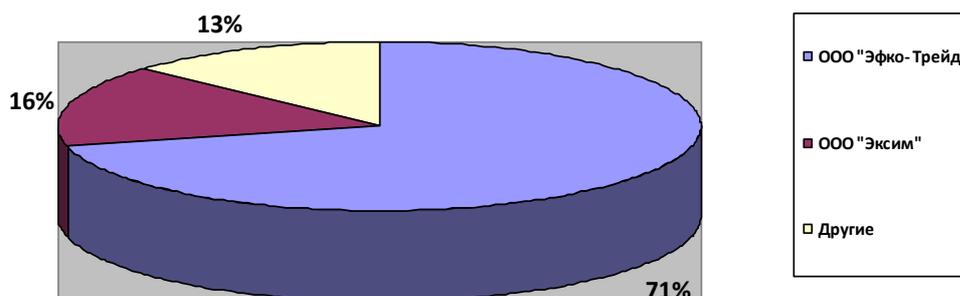


Рисунок 19. Экспортеры российского подсолнечного масла в Иран, 2012 г.

По итогам 2012 года можно говорить о том, что Иран является рынком стратегических интересов отечественных производителей подсолнечного масла. Так, несмотря на ценовой рост причерноморского подсолнечного масла, страна не только не сбавила, но значительно увеличила объемы поставок продукта переработки масличной на внутренний рынок. При этом эксперты предполагают, что и в будущем сезоне данный показатель может продолжить свой планомерный рост. Однако стоит учитывать, что введение новых экономических санкций против Ирана, которыми постоянно грозят США, может ограничить их рост ввиду проблем с оплатой за поставленный товар.

В целом, стоит отметить, что ближневосточный рынок представляет большой интерес для поставщиков российского подсолнечного масла. Импортеры готовы при наличии достаточных объемов, а также привлекательного ценового предложения наращивать объемы импорта данной продукции на свой внутренний рынок.

Следует также отметить, что по сравнению с предыдущим периодом, 2012 год ознаменовался ростом экспорта бутилированного подсолнечного масла, доля которого выросла на 4,43% по отношению к наливу. Основными странами – импортерами подсолнечного масла в упаковке были страны бывшего СССР: Узбекистан (доля экспорта в эту страну сократилась на 1% до 45%) и Киргизия (доля рынка выросла на 2% до 14%). Объем экспорта в Иран сократился на 3%, но он остался на 3-м месте. Доли рынка Армении и Туркменистана составляют по 6%, Таджикистана и Афганистана – по 5%.

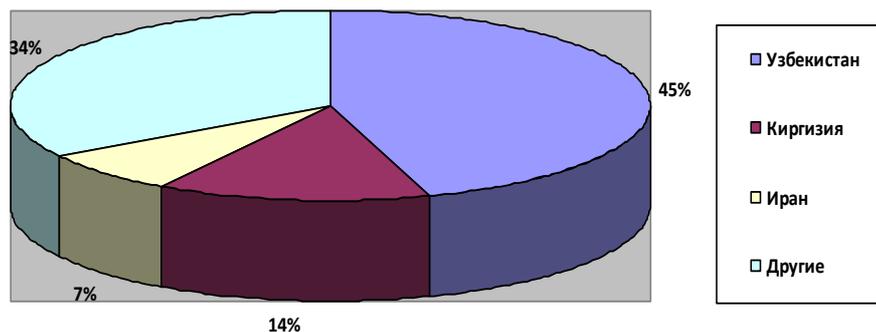


Рисунок 20. Страны-импортеры бутилированного подсолнечного масла, 2012 г.

Лидером по экспорту масла в упаковке в 2012 году был ГК «Астон», доля рынка которого подросла на 1% и составила 15%. ГК «Аудит-Консалт» в минувшем месяце потерял 3% экспорта: его доля рынка оценивается в 10%. ЗАО «Мономах» покинул тройку лидеров, сократив экспорт до 6%. Доля рынка ГК «Юг Руси» осталась неизменной – 10%. Экспорт ООО «Бунге СНГ» повысился на 2%, также до 10%. Доля рынка ГК «Каргилл» увеличилась до 9%, «Солнечных продуктов» – до 8%.

Вместе с тем, операторы рынка предполагают, что в текущем сезоне Турция, безусловно, сохранит свои позиции лидера по импорту подсолнечного масла из России. Данное предположение основано, прежде всего, на удобстве логистики, а также хорошем торговом качестве указанной продукции. Кроме того, российская продукция не раз себя зарекомендовала благодаря высокому качеству, а также возможности поставлять масло танкерами объемом 3-10 тыс. тонн.

В направлении Египта российское подсолнечное масло обычно грузится в таких портах, как Тамань и Новороссийск, партиями по 6-10 тыс. тонн каждая.

При этом малые порты Ростова и Темрюка отгружают подсолнечное масло танкерами по 3-5 тыс. тонн каждый в направлении Турции, а также Италии.

Вместе с тем транспортный коллапс Краснодарского края, высокая стоимость всех цепочек логистической системы заставляют производителей подсолнечного масла искать способы оптимизации затрат на коммерческие

расходы при экспортных поставках. Налаживание эффективного логистического коридора является также одним из методов распределительного канала сбыта, а также существенным конкурентным преимуществом отечественных товаропроизводителей.

Вместе с тем, по нашему мнению, основная тройка стран-импортеров подсолнечного масла из России ближайšie несколько лет будет выглядеть следующим образом: Турция, Египет, а также Италия. Ежегодный объем поставок причерноморской продукции в указанные страны составляет около 70-80% от общего объема экспорта, тогда как активно проявляемый интерес со стороны стран Ближнего Востока и Европы будет способствовать наращиванию данного показателя.

Однако нельзя заикливаться на одном лишь ближневосточном рынке, хоть он и составляет львиную долю поставок российского подсолнечного масла. Еще одним перспективным направлением оказался Китай. Так, представители China Sinopharm International Corporation, крупнейшего государственного оператора по импорту украинского подсолнечного масла в Китай, в данный момент активно работают над возможностью импорта подсолнечного масла не только из Украины, но и из России. Таким образом, в ближайшее время список импортеров российского подсолнечного масла может пополниться еще одной страной, доля которой может составить конкуренцию ряду стран из Ближнего Востока.

Глава 3. Перспективы расширения рынков сбыта подсолнечного масла

§3.1. Логистические системы России в условиях глобализации экономики

Международная глобализация усилила роль системы товародвижения, а, следовательно, и транспорта в эффективном развитии экономики. В условиях увеличения торговых операций между Азией и Европой, объем которых превышает 2000 млрд. долларов ежегодно, проблема создания мультимодальных логистических систем становится все более актуальной. В свою очередь перспективы союзов государств СНГ предопределяет главенствующую роль в формировании международного транспортного коридора России.

Отметим, что 90% всех мировых торговых операций осуществляется через морской транспорт, что обусловлено более низкой себестоимостью логистики по сравнению с железнодорожным и авто-авиатранспортом. А в силу усиления экономических отношений между странами Европейского Экономического союза (ЕЭС) и Азиатско-Тихоокеанского региона, объем грузоперевозок между которыми в среднем составляет около 6 млн. контейнеров, Россия благодаря своему географическому положению имеет явные конкурентные преимущества.

Все эти факторы дают нам повод говорить о возможности создания Международного транспортного коридора, особое внимание которому уделено в Стратегии развития железнодорожного транспорта РФ до 2030 года. Ее успешная реализация позволит не только создать единую транспортную систему Европа-Азия через территорию России, но и повысит конкурентоспособность внутренней продукции страны за счет формирования региональной мультимодальной логистической подсистемы, соединяющей южные и центральные черноземные зоны с северными территориями страны. Таким образом, мы можем решить как проблемы повышения эффективности

экспортно-импортных операций, так и оптимизации наливных, насыпных и контейнерных перевозок внутри страны.

В настоящее время Россия располагает 39 портами и 22 портовыми пунктами, но из-за недостаточности глубин 60% из них не способны принимать крупнотоннажные суда, а производственные мощности позволяют обеспечить только 54% потребности переработки грузов. Россия не располагает комплексом по перевалке калийных солей, нефтяных грузов и сжиженного газа, имеет 216 перегрузочных комплексов сухогрузов и только 26 наливных судов, располагает только единственным припотровым элеватором по приемке импортного зерна и одним специализированным комплексом по приемке импортного сахара-сырца.

Российский торговый флот по тоннажу занимает седьмое место в мире и общий вес грузов, которые проходят через нашу страну составил в 2012 году 16,5 млн. т. дедвейта, что ниже прогнозных данных на 18%. Причинами недозагруженности грузовых портов, в первую очередь, стали ограничения для Российского судоходства в Босфоре, продиктованное экологическими санкциями со стороны Турции. Также порты Калининградской области стали менее доступны для импортно-экспортных операций, что обусловлено ухудшением политической ситуации с Литвой, через которую проходит железная дорога. А транзит через Белоруссию и Польшу удлиняет маршрут, что в свою очередь повышает себестоимость экспортной продукции и снижает конкурентоспособность не только внутреннего производителя, но и самой логистической системы России, где центральным звеном выступает побережье Балтийского моря. Схожие проблемы существуют и на Северном море, где торговлю через порт Скагеррак ограничивают Дания и Нидерланды. А на Арктике «хозяевами» выступают мощные и современные суда Норвегии.

Оставшиеся у России морские порты в западной части страны не имеют достаточного резерва пропускной способности, и возможности их

расширения ограничены (Новороссийск, Туапсе, Санкт-Петербург, Выборг и др.).

Проблема усугубляется технической и моральной изношенностью судов, что не позволяет им заходить во многие крупные европейские порты. Здесь же необходимо отметить и ограниченный состав самого флота, где 46 % судов относятся к рыболовным и рыботранспортным. Для расширения экспортно-импортных операций через морской флот России катастрофически не хватает судов современных типов, в первую очередь – это касается контейнеровозов, судов комбинированного типа и судов типа «Ро-Ро».

Низкий уровень контейнеризации в стране обусловлен тем, что Россия позже экономически развитых государств вступила в мировые связи, также экспортно-импортные операции больше связаны с оборотом сырья, а не готовой продукции. Кроме того, основу транспортной системы составляют преимущественно железнодорожные перевозки, что актуализирует проблему создания оптимальной логистической цепочки для экспортно-импортных операций, сочетающей морской фрахт и железнодорожную перевозку.

Вместе с тем Россия обладает большим транзитным потенциалом для оказания экспортных услуг в направлениях «Север-Юг» и «Европа-Азия» и особенно «Европа-Кавказ-Азия». Отметим, что Каспийское море стало зоной стратегического интереса для стран Европы и Америки, так как помимо отсутствия своего выхода к данному транзитному коридору, в этом направлении существенно сокращаются и сроки доставки грузов в среднем на 10 дней по сравнению с морскими маршрутами через западноевропейские порты. В результате политических и экономических преобразований каспийский регион стал зоной влияния России, Азербайджана, Казахстана и Ирана. А активное развитие с 2001 года российской части международного транспортного коридора «Север-Юг», обслуживающий торговые операции между странами Ближнего Востока и Северной Европы, предполагает и соответствующее расширение сферы влияния, и диверсификацию отечественных портов Каспийского региона.

На сегодняшний день на Каспийском море функционируют три основных порта – Астрахань, порт Оля и Махачкала (Дагестан), где обрабатывается 35% всего прикаспийского грузопотока.

Проведем анализ динамики объемов перевалки российских грузов за последние три года по бассейнам.

Таблица 20

Объемы перевалки российских грузов по бассейнам

Бассейн	Сухие грузы				Наливные грузы				Всего	
	2010, млн. т.	2011, млн. т.	2012, млн. т.	2012 к 2011, %	2010, млн. т.	2011, млн. т.	2012, млн. т.	2012 к 2011, %	Млн. т., 2012 год	%
Северный	31,8	51,1	41,0	80,2	19,1	18,8	19,6	104,3	60,6	6,5
Черноморско-Азовский	158,2	169,3	172,8	102,1	115,6	170,3	176,2	103,5	349,0	37,9
Дальневосточный	84,6	117,4	125,4	106,8	16,0	16,6	16,4	98,8	141,8	15,4
Балтийский	169,1	177,2	185,7	104,8	125,2	148,9	152,1	102,1	337,8	36,6
Каспийский	5,7	10,9	17,9	164,2	4,9	7,8	14,8	189,7	32,7	3,6
Всего	451,2	525,9	542,8	103,2	280,8	362,4	379,1	104,6	921,9	100

Из таблицы видно, что основные объемы перевалки грузов приходятся на Черноморско-Азовский и Балтийский бассейны, что объясняется в первую очередь пропускной способностью танкерных грузоперевозок дедеветом свыше 5000 тонн, актуальность которых выросла после указания от 17 апреля 2008 года Федеральной службы по надзору в сфере транспорта Министерства транспорта РФ (Ространснадзор) запрещающего эксплуатацию «всех без исключения российских однокорпусных танкеров перевозящих тяжелую нефть (включая, мазут) дедеветом от 600 до 5000 тонн (под данный параметр подпадает подавляющее большинство российских танкеров), в том числе и танкеров-бункеровщиков, осуществляющих бункеровку судов в акваториях российских портов». К тому же порты выше обозначенных двух бассейнов обслуживают более развитые транспортные коридоры «Север-Юг», «Транссиб», Панъевропейский коридор № 1, Панъевропейский коридор № 2,

где Каспийские и дальневосточные порты являются лишь корреспондирующими на локальных участках.

Недостаточность развития морской логистики портов каспийского региона, которые находятся на МТК «Север-Юг» и торговых операциях в рамках маршрута: порт Мумбаи– Индийский океан – Персидский залив – порт Бендер-Аббас– порт Бендер-Амирабад– порт Анзели– Каспийское море – порт Оля– Санкт-Петербург является основной причиной на сегодняшний день отправки грузов из Индии, Пакистана, Ирана, Азербайджана, Казахстана в Северную Европу и Россию через Суэцкий канал, теряя в пути около 12 дней и увеличивая себестоимость для грузоотправителей в среднем на 20%.

Вместе с тем усиление и интенсификация экономических отношений России и Ирана требует и соответствующего развития «сердца» МТК «Север-Юг» - портов Каспийского моря и региона в целом, что в свою очередь будет способствовать и переориентации части грузопотоков с традиционных морских путей вокруг Европы, а также с МТК «TRACESA» на данный маршрут.

В таблице приведены данные по внешнеторговому обороту России по группам стран.

Таблица 21

Внешняя торговля Российской Федерации по группам стран
(миллионов долларов США)

	Январь - декабрь 2011 г.				Доля в обороте, %	Январь - декабрь 2012 г.			Доля в обороте, %	ТЕМПЫ РОСТА, %		
	ОБОРОТ	ЭКСПОРТ	ИМПОРТ	ОБОРОТ		ЭКСПОРТ	ИМПОРТ	ОБОРОТ		ЭКСПОРТ	ИМПОРТ	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Весь Мир	822 478,3	516 717,9	305 760,4	100,0	853766,2	524 727,5	329038,7	100,0	103,8	101,5	107,0	
ЕС	394 331,4	261393,8	132937,6	47,9	406671,0	274298,0	132 373,0	47,5	103,1	104,9	99,6	
АТЭС	195 934,4	88901,1	107033,3	23,8	197015,6	87752,7	109 262,9	23,1	100,6	98,7	102,0	

Продолжение таблицы 21

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
СНГ	124 275,6	75854,2	48421,4	15,1	114084,9	73767,2	40 317,7	13,4	91,8	97,2	83,3
ЕВРАЗЭС	62 378,7	37328,6	25050,1	7,6	57080,7	37643,5	19 437,2	6,7	91,5	100,8	77,6
ТС	60 116,6	35448,0	24668,1	7,3	54506,2	35331,5	19 174,7	6,4	90,7	99,7	77,7
Прочие	29 261,8	17792,2	11469,6	3,6	24407,8	15934,6	8 473,2	2,9	83,4	89,6	73,9

Из таблицы видно увеличение экспортно-импортных операций в 2012 году по сравнению с 2011 годом в первую очередь за счет товарооборота со странами ЕС и АТЭС. По остальным группам стран наблюдается незначительное по сравнению с предыдущим годом, но снижение товаропотоков. Объясняются такие тенденции внешнеторговой политики и официальным вступлением 22 августа 2012 года России в ВТО, сопровождающееся обязательством исполнения всех торговых ограничений наложенных ЕС по отношению, в первую очередь, к странам Таможенного союза, количество которых к концу декабря 2012 года приравнивалось к 95 согласно докладу ЕЭК. Интересно, что ограничения в основном касаются сырьевого сектора, доля которых в экспорте России выросла на 87,3% с 2009 года.

Приведем товарную структуру экспорта Российской Федерации.

Таблица 22.

Товарная структура экспорта Российской Федерации, млн. долларов США

№ п/п	Наименование товарной группы	2009 год	Доля в экспорте, в % к итогу	2010 год	Доля в экспорте, в % к итогу	2011 год	Доля в экспорте, в % к итогу	2012 год	Доля в экспорте, в % к итогу
1	Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	9824,9	3,27	9208,2	2,33	13281,1	2,57	16452,4	3,13
2	Минеральные продукты, в том числе	200088,9	66,77	269387,9	68,40	367918,4	71,20	374748,4	71,41

№ п/п	Наименование товарной группы	2009 год	Доля в экспорте, в % к итогу	2010 год	Доля в экспорте, в % к итогу	2011 год	Доля в экспорте, в % к итогу	2012 год	Доля в экспорте, в % к итогу
	топливно-энергетические товары	19800 2,5	66,07	26609 1,0	67,56	36205 0,3	70,06	36958 3,9	70,42
3	Продукция химической промышленности, каучук	20490, 1	6,83	27263, 6	6,92	32533, 3	6,29	31806, 0	6,06
4	Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	235,8	0,07	309,5	0,07	393,7	0,07	494,2	0,09
5	Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	8444,7	2,81	9908,5	2,51	11344, 7	2,19	10085, 9	1,92
6	Текстиль, текстильные изделия, обувь	784,9	0,26	940,0	0,23	912,6	0,17	687,8	0,13
7	Драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них	5039,9	1,68	8622,8	2,18	11209, 6	2,16	13779, 8	2,62
8	Металлы и изделия из них	32958, 1	10,99	41376, 3	10,50	47482, 3	9,18	45119, 1	8,59
9	Машины, оборудование и транспортные средства	17821, 1	5,94	22161, 4	5,62	25889, 9	5,01	26160, 9	4,98
10	Другие товары	3962,9	1,32	4636,5	1,17	5752,2	1,11	5393,0	1,02
Всего		29965 1,3	100	39381 4,7	100	51671 7,9	100	52472 5,5	100

Анализируя структуру экспорта России, можем отметить, что наибольший удельный вес занимают топливно-энергетические товары, доля которых составила до 70,42% от всего объема экспортной продукции за 2012 год. Вместе с тем даже при увеличении объемов вывоза остальных групп товаров за пределы таможенной границы в абсолютном выражении, мы наблюдаем уменьшение их доли в структуре экспорта, что подтверждает сырьевую ориентацию внешней торговли России, в первую очередь, со странами ЕС.

Доля экспорта продовольственных товаров и сырья для их производства в товарной структуре экспорта в 2012 году осталась на уровне 2011 года и составила 5,3%. По сравнению с 2011 годом стоимостные объемы поставок этих товаров снизились на 2,0%, а физические — на 10%. Физические объемы экспорта продовольственных товаров снизились за счет сокращения экспортных поставок готовых продуктов из зерна злаков, продукции мукомольно-крупяной промышленности, готовых продуктов из мяса и рыбы, молочной продукции. Вместе с тем возросли экспортные поставки семян подсолнечника и растительного масла.

Доля импорта продовольственных товаров и сырья для их производства составила в 2012 году 13,0% (в 2011 году – 13,8%). Физические объемы поставок продовольственных товаров по сравнению с 2011 годом снизились на 12,3%, в том числе: сливочного масла – на 2,1%, цитрусовых – на 5,8%, чая – на 4,2%; значительно снизился объем поставок сахара-сырца. Вместе с тем возросли физические объемы закупок мяса свежего и мороженого на 5,9%, (в том числе мяса крупного рогатого скота – на 3,7%, свинины на 8,0%), мяса птицы — на 6,4%, рыбы – на 4,0%, сыров и творога – на 18,5%, кофе – на 9,2%, злаков – на 24,4%, в том числе: ячменя и кукурузы на 37,8% и 13,8% соответственно.

Вместе с тем стратегическими целями России в условиях глобализации рынков можно обозначить:

- гарантия прав отечественных поставщиков и инвесторов на международных рынках;
- повышение инвестиционной привлекательности страны, что должно повысить конкурентоспособность российской экономики за счет привлечения дополнительных иностранных инвестиций;
- создание и поддержание благоприятных условий доступа отечественных товаропроизводителей на международные товарные и финансовые рынки;

- участие в разработке международных правил торговли, призванных обеспечить равенство между всеми ее участниками;
- формирование стандартизированных процедур оценки эффективности торговых операции в рамках участия во Всемирной торговой организации с целью оперативной нейтрализации негативных моментов;
- обеспечение на законодательном уровне выполнения всех обязательств РФ, которые были приняты в рамках вступления в ВТО.

Таким образом, вступление России во Всемирную торговую организацию, с одной стороны, дает возможность отечественным товаропроизводителям упрочить свою позицию на мировом рынке и открывает новые конкурентные преимущества для товарных рынков. Но с другой стороны, пострадали такие отрасли как машиностроение, сельское хозяйство, в частности, свиноводство, птицеводство, рисоводство. Так ставка импортной пошлины на свинину снизился с 15% до 0%, а сверх квот пошлина снизилась до 65% с нынешних 75%. Импортная пошлина на ввоз птицы свыше квот также стала ниже на 15%. По мнению экспертов, все эти факторы приведут к импортзамещению на отечественном рынке продовольственных товаров, хотя на сегодняшний день и свиноводство, и птицеводство относятся к наиболее рентабельным и безрисковым подотраслям АПК.

С другой стороны, снижение производств данных секторов АПК окажет прямое воздействие на объемы производства и общее экономическое состояние зернового подкомплекса АПК. В зоне риска также находится и масложировая отрасль. В рамках выполнения условий вступления России в ВТО в течение четырех лет ожидается значительное снижение пошлин на вывоз семечек подсолнечника и рапса - с 20% до 6,5% соответственно, соевых бобов - с 20% до 0%. По экспертным прогнозам это может привести к дисбалансу на рынке масложировой продукции, что отразится на ценах, как на сырье, так и конечный продукт масложирового подкомплекса, который сегодня уже характеризуется низким уровнем производства масличных

культур и отсутствием стабильных поставщиков. А развитие промышленного спроса на эти культуры превратило маслосемена в один из наиболее востребованных сельскохозяйственных товаров, хотя резервы нерегулируемого роста исчерпаны. Ситуация осложняется стабильным ростом спроса на семена подсолнечника на мировом рынке. Причем спрос в большей степени распространяется на нерафинированное подсолнечное мало наливом, служащее в западных странах сырьем для МЭЗов.

Следует отметить, что масложировая отрасль вносит существенный вклад в поддержание продовольственной безопасности страны, не только обеспечивая население продуктами питания, но и производя качественное сырье для смежных отраслей АПК: пищевой промышленности, животноводства, птицеводства и даже лакокрасочной промышленности.

Вместе с тем изменения в условиях вступления в ВТО коснутся и ввозных таможенных пошлин на бутилированные растительные масла и масла, поставляемые наливом, семена подсолнечника и рапса, маргариновую продукцию, соевый шрот и мыльную стружку.

Таблица 23.

Корректировка ставок импортных пошлин на масложировую продукцию в связи с вступлением России в ВТО

№ п/п	Параметр	Ставка импортной таможенной пошлины до вступления в ВТО	Ставка импортной таможенной пошлины на дату вступления в ВТО	Конечная ставка импортной таможенной пошлины
1	Размер ставки импортной таможенной пошлины на бутилированное пальмовое и кокосовое масла	0,4 евро/кг	5%	3%
2	Размер ставки импортной таможенной пошлины на пальмовое, кокосовое, пальмоядровое масла наливом	0%	5%	3%
3	Размер ставки импортной таможенной пошлины на маргариновую продукцию и растительные жиры различного назначения	20%, но не менее 0,2 евро/кг	20%, но не менее 0,2 евро/кг	12%, но не менее 0,12 евро/кг
		20%, но не менее 0,2 евро/кг	20%	12%

		15%	15%	12%
4	Размер ставки импортной таможенной пошлины на гидрогенизированные и переэтерифицированные жиры	20%, но не менее 0,2 евро/кг	20%, но не менее 0,2 евро/кг	15%, но не менее 0,12 евро/кг

Конечно, вступление России во Всемирную торговую организацию усилит конкуренцию в масложировом комплексе на отечественном рынке между внутренними и иностранными производителями за счет снижения розничных цен. Ситуация усугубляется тем, что темпы модернизации отрасли в сравнении с европейскими показателями значительно ниже. Также маслоэкстракционные заводы проигрывают в конкурентной борьбе и по свойствам выпускаемой продукции, и по ассортименту. Например, в России ниша рынка растительных масел с вкусовыми, витаминными и ароматическими добавками не получила еще развития.

Показатель инновационного производства растительных масел соответствует не более 35% МЭЗов, линии рафинирования установлены лишь в 55% заводах, а линиями по экстракции снабжены всего около 40% из них. Все это повышает себестоимость готовой продукции, а, следовательно, увеличивается и потребительская цена на розничном рынке.

Для решения существующих проблем, в первую очередь, по нашему мнению необходимо увеличение посевных площадей под масличные с рациональным разделением высокомасличных и среднемасличных сортов. Нужно также отметить, что в стране представлены низкоурожайные сорта, в частности, подсолнечника, что делает необходимым создание отечественных селекционных сортов и гибридов масличных культур. В то же время недостаток посевных площадей можно решить продвижением производства на север. Так в Дальневосточном, Сибирском и Приволжском округах практически отсутствуют маслоэкстракционные заводы, что обусловлено географической удаленностью источников сырья. В силу данного факта потребительский спрос на растительные масла на 76% удовлетворяется за счет привозной продукции. Но здесь возникает другая проблема -

дороговизна логистики при поставках из других регионов страны, а тем более удорожание цены на растительные масла при экспорте за счет логистических издержек. Также надо учитывать, что основная доля (до 70%) экспортируемого растительного масла наливом происходит через морские торговые порты с построением сложных логистических систем, как правило, увязанных в цепочки:



Рисунок 21. Схемы логистической цепочки при экспорте растительных масел

Следует отметить, что наиболее экономически выгодным является использование схемы перевозки с применением жд- или автоцистерн, так как транспортные расходы на литр растительного масла снижается в среднем на 5 рублей. Но существенным недостатком является необходимость аренды целого морского танкера, что обуславливает возможность только крупно партийного экспорта (от 3 000 тонн в одном направлении и для одного грузополучателя). Также на российском рынке транспортных перевозок существует дефицит, как автоцистерн, так и железнодорожных цистерн. Ситуация усугубляется тем, что в мае 2012 года Федеральная служба в сфере транспорта издала предписание о запрете перевозки растительных масел в общих вагонах - цистернах, так как это не предусмотрено техническими условиями. Масложировой союз России добился отсрочки вступления в силу данного предписания только до 31 января 2013 года и только для тех типов вагонов, для которых их владельцы подали заявки заводам-изготовителям на переоформление документов. Вместе с тем в соответствии с нормами ВОЗ и Codex Alimentarius, а также в мировой практике перевозка растительных

масел осуществляется в цистернах для светлых нефтепродуктов. Отечественным же товаропроизводителям и перевозчикам необходимо найти решение пути замены использующихся трехсот тысяч цистерн на специализированный железнодорожный транспорт, которого пока еще нет ни на отечественном, ни на мировом рынках перевозок. Производители растительного масла в качестве альтернативы рассматривают автоцистерны, но их использование на расстояние свыше 400 км приводит к удорожанию литра подсолнечного масла в среднем на 3-4 рубля по сравнению с ж/д перевозкой. Но и рынок специализированного автотранспорта испытывает дефицит автоцистерн и автоконтейнеров.

Более доступным способом перевозки является применение стандартных бочек, кубовых емкостей и танк-контейнеров. Большое преимущество данных видов перевозок заключается в том, что при экспорте растительного масла можно ориентироваться и на средне-и мелкооптовый рынки, аренды морского танкера не требуется, транспортировка груза осуществляется на обычных морских судах. Но вместе с тем удорожание транспортных расходов на 12 рублей на литр растительного масла по сравнению с ж/д или автоцистерной делает эту схему логистической цепочки менее востребованной и привлекательной для производителей.

Заметим, что по расчетам Масложирового союза, из-за проблем с железнодорожными перевозками в 2013 году стоимость фасованного растительного масла для потребителей вырастет в среднем на 10%.

Ситуация осложняется тем, что затраты на логистику для внутренних производителей не позволяют конкурировать с мировыми не только на международных рынках, но и внутри страны, когда поставки осуществляются по схемам Юг-Север или Восток-Запад. Отсутствие налаженных и относительно дешевых маршрутов вывоза масложировой продукции из региона производства на более крупные потребительские рынки ужесточает конкурентную борьбу на местах и сужает возможности расширения и специализации производства.

По данным Всемирного банка на 2012 г. Россия по уровню развития логистики находится на 94-м месте среди 155 стран. Сосед России — Финляндия — на 12 месте. Среди стран БРИК Россия занимает последнюю позицию. России необходимо улучшить свои позиции с логистической инфраструктурой (83 место), показатель своевременности доставки (88 место), уровень логистической компетентности специалистов (88 место).

Все приведенные выше недостатки развития как логистики в целом, так и транспортной логистики сильно затрудняют рациональное функционирование логистических цепей, что наносит большой ущерб экономике страны. Следует помнить, что в развитых странах логистика дает 10—15% ВВП, в России — только 1,5—2%.

Сейчас в конкурентной борьбе на мировых рынках побеждает США и Германия — страны с самыми развитыми и самыми современными логистическими технологиями. В Германии доходы от всех составляющих логистической цепочки — это первая статья в государственном бюджете. При канцлере есть советник по вопросам логистики в ранге государственного министра.

При этом уровень финансирования сельского хозяйства в этих странах значительно выше, чем в России (таблица 24)

Таблица 24

Размеры поддержки АПК в разных странах

Страна	Площадь сельскохозяйственных угодий, млн. га	Размер субсидии 1 га, долл.	Общий объем государственной поддержки, млрд. долл
Швейцария	0,4	14500	5,8
Япония	5,0	12860	64,3
Китай	124	1185	146,9
ЕС	121	890	107,7
США	165	145	23,9
Россия	124	36	4,5

При стратегическом планировании в рамках глобализации и интеграции Российской экономики в мировую, по нашему мнению, в масложировом подкомплексе, в первую очередь, необходимо:

- модернизировать маслоэкстракционные заводы: оснастить их современными линиями по сушке, прессованию и глубокой переработке растительных масел и жиров;

- расширить ассортимент предлагаемой продукции;

- модернизировать мыловаренное производство.

Нужно отметить, что особенно остро сложилась ситуация в мыловаренном производстве, где более 60% туалетного мыла на внутреннем рынке сегодня импортируется. С другой стороны устойчивое развитие данного сектора экономики порождает постоянный спрос на отходы переработки маслосемян – соапсток и технические саломасы, что является источником дополнительной прибыли для МЭЗов и уменьшением себестоимости основной продукции за счет переноса ее части на отходы производства.

Также при прогнозировании развития масложирового комплекса необходимо учитывать, что многие МЭЗы являются градообразующими предприятиями и их закрытие грозит обострением социальных и экономических проблем в регионах. Поэтому решение инфраструктурных и логистических проблем отрасли возможно только на основе частно-государственного партнерства.

В ходе исследования нами было разработано ряд мероприятий, призванных обеспечить развитие инфраструктуры и логистики в масложировом комплексе:

- разработка и принятие программы государственной поддержки селекции и выращивания современных высокоурожайных сортов и гибридов масличных культур;

- применение в масложировом подкомплексе ускоренной амортизации;

- разработка и принятие программы частно-государственной поддержки экспорта масложировой продукции, в частности страхование и кредитование экспортных операций, предоставление банковских и государственных гарантий

- применение льготного железнодорожного тарифа на перевозку масложировой продукции;
- создание наливных терминалов и соответствующей инфраструктуры в Новороссийске, на Каспии, портах Дальневосточного федерального округа;
- частичное или полное субсидирование ставки рефинансирования по долгосрочным кредитам, привлеченным на капитальное строительство, модернизацию и инновационное развитие в отрасли;
- введение системы компенсации затрат на государственные услуги, оказываемы при экспорте масложировой продукции
- разработка единой методики оценки эффективности экспортно-импортных операций.

Общая потребность для реализации мероприятий по поддержке масложирового подкомплекса со стороны частно-государственного сектора составляет около 98 млрд. долларов в течение пяти лет с 2013 года по 2018 год. На сегодняшний день поддержка всего АПК России составляет со стороны государства 4,5 млрд. долл., хотя в рамках ВТО она может быть увеличена до 9 млрд. долл.

По нашему мнению, для устранения негативных факторов развития АПК в целом и масложирового подкомплекса в частности необходима слаженная совместная работа Министерства сельского хозяйства, банковско-инвестиционного сектора экономики, Министерства транспорта, сельхозтоваропроизводителей и перерабатывающей отрасли с целью создания конкретных мер стимулирования внутреннего производства продовольственных товаров. С другой стороны все разработанные меры поддержки и стимулирования должны касаться только отечественных товаропроизводителей, и требуется разработка такого механизма реализации данных программ, чтобы иностранные компании-трейдеры не могли ими воспользоваться.

Вместе с тем необходимо акцентировать внимание на том, что мировой рынок АПК в настоящий период характеризуется постоянным спросом,

имеющим тенденцию к увеличению. Это обстоятельство вызвано двумя объективными причинами:

1. инвестирование средств в АПК с целью снижения рисков дефицита ресурсов;

2. хеджирование рисков, связанных с избыток денежных средств в экономике.

Таким образом, вступление России в ВТО на сегодняшний день является стратегическим инструментом привлечения новых инвестиций и инноваций в отечественный АПК, а также способом расширения рынков сбыта продукции.

Вышесказанное позволяет сделать вывод, что Россия недостаточно интегрирована в мировую экономическую систему и систему мирового хозяйства. В международной деятельности страны преобладают закупочная и транспортная логистика, а информационная, складская, производственная и распределительная существенно ниже по показателям развитых стран, что обусловлено отсутствием взаимосвязи между отдельными звеньями логистической цепочки, оперативной информации и квалифицированных кадров.

Таким образом, России необходимо усилить внимание к развитию инфраструктуры и логистики рынка. Выгодное географическое положение страны является существенным конкурентным преимуществом в международном сотрудничестве, но для того, чтобы воспользоваться этим фактом, необходимо наладить институциональную среду и создать условия, содействующие торговле.

§3.2. Перспективы расширения рынков сбыта подсолнечного масла

По итогам 2012 года Россия достигла рекорда по экспорту сельхозпродукции, объем которого составил 17 млрд. долларов. Показатель был получен, в первую очередь, благодаря вывозу зерновых – 27,5 млн. тонн

или 7 млрд. долларов. При этом доля экспорта продовольственных товаров в товарной структуре экспорта не превысила 2%, а основными экспортными статьями были сырьевые: замороженная рыба и морепродукты, пшеница, нерафинированное подсолнечное масло.

Существует необходимость увеличения доли готовой переработанной продукции в структуре российского продовольственного экспорта. Пока из несырьевых товаров самыми востребованными на западных рынках продуктами остаются водка и мороженое — еще сохранившие свой позитивный имидж у массового западного потребителя со времен СССР. В свою очередь увеличение доли переработанной продукции в структуре экспорта по другим категориям продовольствия займет не один год.

На сайте Россельхознадзора в списке перерабатывающих предприятий-экспортеров из РФ значится всего 12 компаний, большинство из которых на сегодняшний день входят в состав транснациональных корпораций, таких как PepsiCo и Danone. В частности, право поставлять на внешние рынки молочную продукцию имеют шесть предприятий, входящих в "Вимм-Билль-Данн" (принадлежит PepsiCo), а также сертификат есть у ООО "Данон-Индустрия", фабрики мороженого "Баскин Роббинс". Из независимых можно отметить подмосковного производителя мороженого "Лагуна Койл" (концерн "Русский холод"), калининградских производителей мясных консервов "Дейма" и "Соверен" и смоленского производителя кормовых добавок ООО "Риал Трейд". Поставками мороженого на западные рынки занимаются еще несколько региональных предприятий Алтайского и Ставропольского краев, работая на рынках дальнего зарубежья с помощью иностранных партнеров.

Большинство производителей продуктов питания, предпринимавших попытки поставок на рынки стран Евросоюза и Америки, указывают на нежелание иностранных государств допускать российскую продукцию на свои рынки. Так процесс сертификации российских компаний на поставки в ЕС занимает в среднем от трех до пяти лет.

В такой ситуации большинство российских производителей предпочитают не связываться с местными сертификационными органами, а поставлять продукцию через западных трейдеров. Этим бизнесом занимаются в основном компании из стран бывшего соцлагеря. В свою очередь, рынок реэкспорта российской продукции в страны ЕС практически имеет страновое деление. Например, поставки на Кипр и еще в несколько соседних с ним стран осуществляются через Болгарию, через Румынию они попадают в Германию, Швецию и Францию.

Львиная доля продаж российской готовой продукции в странах дальнего зарубежья приходится на этнические русские магазины, расположенные в разных странах мира. Но, в целом спрос на российские продукты в западных странах либо держится на одном и том же уровне, либо падает не зависимо от численности общины в этих странах.

Первоочередной задачей для экспортера является определение емкости рынка и прогноз спроса на продукцию в конкретной стране. Именно эти показатели позволяют оценить перспективы сотрудничества с потенциальным регионом сбыта предлагаемых товаров и выбрать необходимую стратегию проникновения на рынок.

Вышесказанное обуславливает необходимость поиска новых каналов сбыта готовой продукции отечественными товаропроизводителями сельскохозяйственной продукции. При этом экспортерам следует выбрать оптимальный вариант, рассматривая такие параметры, как объем рынка, требования к стандартизации и сертификации продукции, уровень импортно-экспортных пошлин, политическая и экономическая ситуация в стране, среднедушевой доход и уровень платежеспособного спроса.

Другой существенной проблемой при экспорте отечественного продовольствия являются таможенно-тарифные, ветеринарные, санитарные и экономически-административные барьеры, пошлины на ввоз продукции на территорию тех или иных стран. Без выполнения всех условий и соответствующих платежей товаропроизводитель не сможет войти на

рынок, так как для этого вам необходимо легализовать на нем свою продукцию. В свою очередь все эти барьеры существенно способствуют удорожанию предлагаемой продукции, вследствие чего она становится не конкурентоспособной. Все это абсолютная мировая практика. Членство в различных экономических межгосударственных союзах, в частности в ВТО и таможенном союзе, эти барьеры ограничивает. По нашему мнению, необходимо активнее воспользоваться механизмом ВТО, чтобы открывался не только отечественный потребительский рынок, но и для российского товаропроизводителя были сняты барьеры доступа на зарубежные рынки.

Анализ мировых тенденций производства, экспорта, импорта подсолнечного масла, а также данные по структуре основных потребителей отечественной продукции масложировой подотрасли позволяют предположить, что одним из наиболее перспективных рынков сбыта является Иран. Но для полномасштабного освоения региона необходимо экономическое обоснование эффективности логистических потоков и наличие емкого спроса на отечественную продукцию в анализируемом регионе.

Иран является одной из самых экономически и технологически развитых стран исламского мира. При этом данный регион занимает 10 место в мире по объемам импорта сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. По показателю потребительского потенциала Иран занимает второе место в Западной Азии после Турции.

В агропромышленном секторе региона за последние 5 лет наблюдается тенденция к увеличению посевных площадей под масличные культуры. Также происходит интенсификация имеющихся маслоэкстракционных заводов и строительство новых. Среди производимых культур наибольшее распространение получили соя, рапс и подсолнечник, валовый сбор которых составляет около 350 тыс. тонн в год. Но спрос на растительные масла только со стороны пищевой промышленности составляет до 1,22 млн. тонн, что

обуславливает необходимость существенных объемов импорта данной сельскохозяйственной продукции.

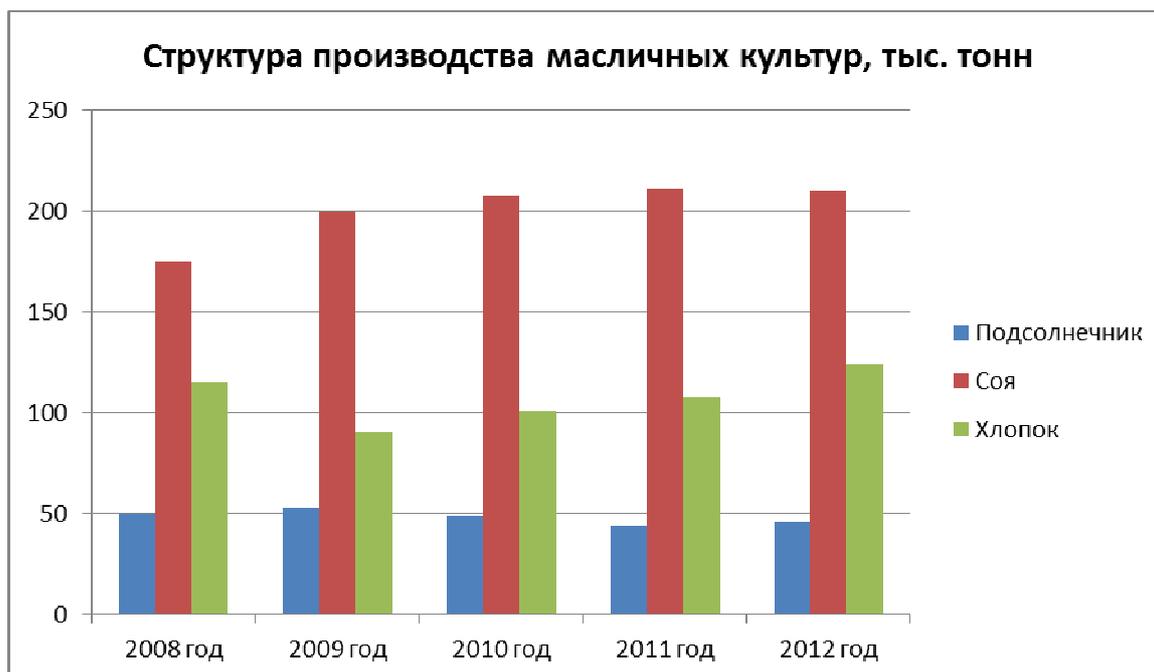


Рисунок 22. Структура производства масличных культур в Иране, тыс. тонн

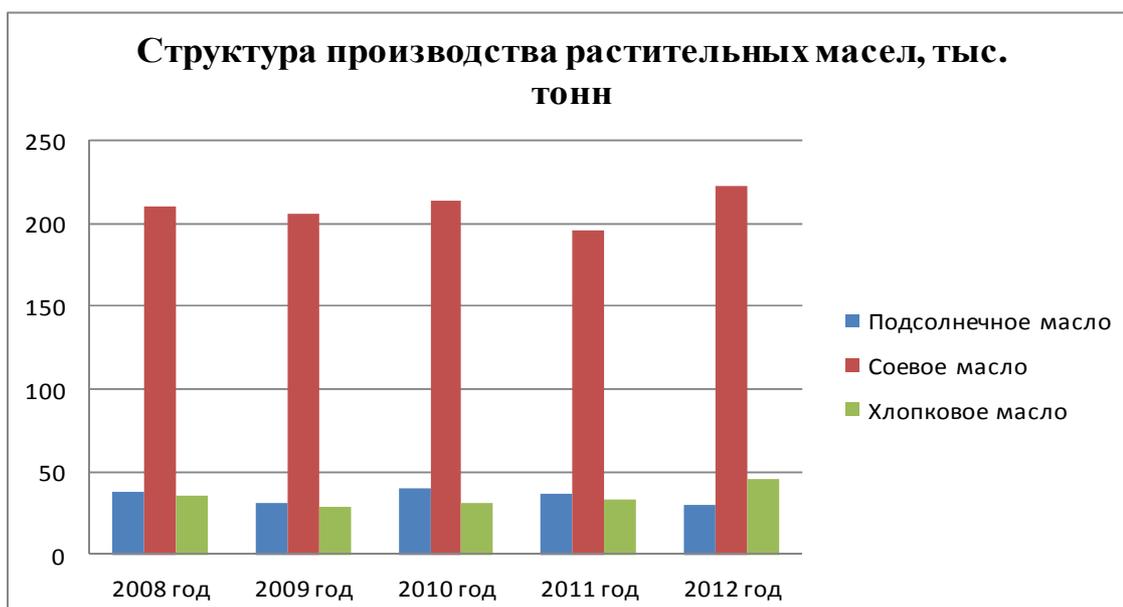


Рисунок 23. Структура производства растительных масел в Иране, тыс. тонн.

Из графика мы видим, что наибольший удельный вес в производстве растительных масел также сохраняется за соевым маслом. Вместе с тем нужно отметить, что сырьем для перерабатывающей промышленности более чем на 50% служит экспортируемая семечка маслосемян. Одновременно спрос на нерафинированные масла составляет до 1,5 млн. тонн в год, в то время как иранскими МЭЗами производится только около 500 тыс. тонн, что

обуславливает необходимость закупок не менее 1 млн. тонн ежегодно. Причинами, способствовавшими высокой импортзависимости региона, являются увеличение численности населения, повышение уровня потребления растительных масел на душу населения, несоответствие внутренних объемов производства маслосемян потребностями маслоэкстракционных заводов.

Указанные факторы обусловили увеличение объем импорта масличных культур, растительных масел и шротов. В структуре закупок по нашему мнению следует отметить, что наибольший удельный вес занимает соевое масло – до 65%, объемы растительного и пальмового масел в среднем составляют по 15%.

Ключевыми поставщиками Ирана являются Бразилия, Аргентина и Швейцария – по соевому маслу (почти 350 тыс. тонн), Малайзия – по пальмовому маслу (около 100 тыс. тонн) и подсолнечному маслу – Объединенные Арабские Эмираты и Уругвай (около 150 тыс. тонн). В последние 2 года также наблюдается тенденция к увеличению интереса к рафинированному маслу, общий объем которого во внешнеторговых поставках к концу 2012 года составил 520 тыс. тонн, среди которых 400 тыс. тонн рапсового масла, завозимого из Швейцарии, и 120 тыс. тонн пальмового - из Малайзии.

В тоже время Иран также является и экспортером нерафинированных масел в такие страны, как Афганистан, Ирак, Таджикистан и Армения, в объеме около 36 тыс. тонн в год.

Проблемы в масложировом подкомплексе регион испытывает и в связи с отсутствием достаточного количества перерабатывающих предприятий, которых насчитывается только 50, среди которых только 29 МЭЗов, а в рабочем состоянии находится только половина. Ситуация осложняется изношенностью оборудования, применением устаревших технологий, техническим состоянием зданий, которые не соответствуют условиям эксплуатации в перерабатывающей промышленности. Кроме того возникают

проблемы и с качеством производимой продукции, так как в стране не разработаны национальные стандарты качества пищевой промышленности, а соблюдение товаропроизводителями ISO, HACCP в полной мере на сегодняшний день не представляется возможным.

Также, по нашему мнению, негативным моментом является концентрация перерабатывающих предприятий и МЭЗов в более крупных городах как Тегеран, Мешхед и Шираз, на долю которых приходится до 342 тыс. тонн от общего объема внутреннего производства. Обусловлено такое размещение основных мощностей по экстракции и рафинированию растительных масел страны ввиду приближенности к Каспийскому морю на севере (70% производства). Еще 30% мощностей расположены в областях на юго-западе страны вблизи Персидского залива. Мы считаем, что такая концентрация искусственно усиливает конкуренцию, увеличивает логистические издержки при транспортировке маслосемян в МЭЗы и готовой продукции конечному потребителю при распределительной системы товарных потоков по всей стране.

Мощности по переработке растительных масел в Иране на 2012 г. составляют 3,8 млн. тонн, из которых эксплуатируются 1,4 млн. тонн. Основной продукцией переработки масложировой промышленности Ирана являются шортенинги и модифицированные масла (около 800 тыс. тонн ежегодно). Кроме того, также производится около 500 тыс. тонн бутилированного рафинированного масла, около 350 тыс. тонн вымороженного масла, а также 240 тыс. тонн гидрогенизированного масла в год.

Конкуренция на рынке рафинированных растительных масел носит признаки монополии. Так самым крупным производителем растительных масел является компания Behshahr, размещенная в Тегеране. Основными видами производимой продукции являются соевое, пальмовое и подсолнечное масла. Производственные мощности составляют около 330 тыс. тонн в год, или 65% от общего объема производства в стране, что также

удовлетворяет около 27% внутреннего спроса. В планах предприятия - развитие линии производства рапсового масла.

Основные проблемы, с которыми сталкиваются иранские производители растительных масел, заключаются в ограниченном количестве ресурсов производства не только касательно маслосемян, но и воды, высокий уровень потребления на душу населения, проблемы с логистикой на этапах упаковки продукции и ее транспортировки до потребителя, несоответствие цены-качества предлагаемой готовой продукции, экспортно-импортные барьеры и т.д.

Наиболее существенным фактором, оказывающим влияние на внешнеторговые операции Ирана по растительным маслам, являются высокие импортные ставки, чем обусловлен интерес к закупкам сырого нерафинированного масла, ставка по которому самая низкая – 4%. В тоже время ставки на импорт масличных культур и рафинированного масла равны 4% и 16% соответственно. Нужно отметить, что дифференциация ввозных пошлин произошла в 2010 году, до этого импортные ставки на весь ряд масличной продукции составляли 45%. Хотя в стране до сих пор не решена проблема незаконного импорта рафинированных масел.

В 2012 году Иран до 90% внутреннего спроса на растительные масла обеспечивал за счет импорта, что обусловлено относительно низким качеством и высокой себестоимостью аналогичного внутреннего продукта. Вместе с тем прослеживается интерес не только к сырому маслу, но и к бутилированной и рафинированной продукции. Но высокие цены на данные товары снижает закупочную активность иранских потребителей. С другой стороны, высокие цены на рафинированные масла, производимые МЭЗами внутри страны, способствуют снижению экспортного потенциала региона ввиду того, что данные цены непривлекательны для иностранных покупателей и не дают возможности конкурировать с маслом других экспортеров. Хотя конкурентное преимущество в силу географического

положения, наличия морских портов Ирана, и как следствие снижение логистических издержек на транспортировку, явные.

Таким образом, незаконный импорт рафинированного растительного масла, отсутствие экономического обоснования при экспорте рафинированного масла, а также предпочтение импортного масла ввиду ценовой привлекательности способствуют снижению потребности в импорте масличных культур для дальнейшей переработки.

В настоящее время в Иране предпринимается ряд мер на государственном уровне, направленных на стимулирование увеличения внутреннего производства масличных культур и масел в стране - закупочные интервенции, субсидирование производства и переработки масличных и т.д. Но экономический эффект от предлагаемых мероприятий не существенен.

Вследствие вышеперечисленных факторов рынок масложировой продукции Ирана является перспективным для сбыта не только отечественного нерафинированного масла, но и как бутилированного, так рафинированного подсолнечного масла. Для чего, в первую очередь необходимо рассчитать емкость рынка и соответствующие издержки на логистику в регион.

Несмотря на то, что в последние годы Иран активно импортирует пальмовое масло, по итогам 2012 года подсолнечное масло в определенной степени вернуло свои позиции на иранском рынке. Во многом этому способствовало сотрудничество Иранской ассоциации растительных масел (IVOIA) с украинскими и российскими компаниями масложировой отрасли. Так из России объем экспорта подсолнечного масла составил по итогам 2012 года - 17,7тыс. тонн, в то время как Украина стала лидером по ввозу в регион данной продукции – 35,7 тыс. тонн и продолжает увеличивать рост экспорта.

Среднегодовое потребление подсолнечного масла на душу населения в Иране составляет около 18 кг в год, что превышает стандартный уровень на 5,5 кг. По мнению экспертов, столь высокий уровень потребления растительных масел наносит существенный ущерб здоровью. Кроме того, из-

за частых сбоев при производстве ввиду низкокачественного сырья повышается уровень трансжирных кислот в конечном продукте, что также является негативным показателем. На конец 2012 года численность населения страны составляет 78 868 711 человек.

Таблица 25

Численность населения Ирана 2000-2012 гг., тыс. чел.

	Год							
	2000	2004	2006	2008	2009	2010	2011	2012
Численность населения	63,8	66,6	67,4	70,5	73,3	74,2	77,9	78,9
в % к 2004 году	x	104,4	105,6	110,5	114,9	116,3	122,1	123,7
в % к предшествующему году	x	104,4	101,2	105,9	104,0	101,2	105,0	101,3

Из таблицы мы можем рассчитать средний темп прироста населения, который имеет значение 0,9%. Рождаемость составляет 17,8 человек на 1000 населения, а смертность — 5,8 человек на 1000 населения. Для дальнейшей оценки потенциала рынка, по нашему мнению, целесообразно рассмотреть структуру населения по половозрастному составу.

Таблица 26

Численность и структура населения Ирана, 2012 году

Возраст, лет	Мужчины	%	Женщины	%	Всего, чел.	Структура, %
0-14	9468079	23,76	9095314	23,31	18563393	23,54
15-64	26574782	66,70	25987410	66,59	52562192	66,65
65- и старше	3799066	9,54	3944060	10,11	7743126	9,81
Всего	39841927	100	39026784	100	78868711	100

Приведенные данные свидетельствует о том, что Иран может быть отнесен к числу стран, где доминирует молодое население. Здесь достаточно обратить внимание на то, что в последние десятилетия доля лиц в возрасте от 0 до 14 лет превышала 20%, доля лиц в возрасте 50 — 69 лет была близка к 10%, а доля лиц в возрасте 70 и более лет была, по существу, мизерной. Для

дальнейших расчетов нам необходимо рассмотреть нормы потребления растительных масел.

Таблица 27

Нормы потребления растительного масла, кг/год

Возраст, лет	Мужчины	Женщины
0-14	8,2	7,9
15-64	15,5	12,5
65- и старше	11,4	9,9

Источник: Приказ Минздравсоцразвития РФ от 02.08.2010 N 593н "Об утверждении рекомендаций по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающим современным требованиям здорового питания"

Рассчитаем емкость рынка по формуле:

$$E = N * Ч_{общ}$$

где E- емкость рынка

N – норма потребления

Ч_{общ} – численность населения

Для детализации формулы расчёт произведем по половозрастным группам населения. Тогда формула примет вид:

$$E = N1м*Ч1м + N1ж*Ч1ж + N2м*Ч2м + N2ж*Ч2ж + N3м*Ч3м + N3ж*Ч3ж$$

$$E = 9\,468\,079 * 8,2 + 9\,095\,314 * 7,9 + 2\,657\,478\,2 * 15,5 + 5\,256\,219\,2 * 12,5 + 3\,799\,066 * 11,4 + 7\,743\,126 * 9,9 = 77\,638\,247,8 + 71\,852\,980,6 + 411\,909\,121 + 657\,027\,400 + 43\,309\,352,4 + 76\,656\,947,4 = 1\,338\,394,05 \text{ тонн}$$

Данные расчетов позволяют говорить, что емкость потенциального потребительского рынка растительных масел Ирана составляет 1,34 млн. тонн. Для того чтобы найти емкость реального рынка нам необходимо полученные данные скорректировать на величину спроса пищевой промышленности на растительные масла, объем экспорта Ирана, реальное среднедушевое потребление, уровень доходов населения, доля расходов на растительные масла в бюджете, величину спроса пищевой и перерабатывающей промышленности на данные продукт. В таком случае мы получим следующие расчеты.

Анализ покупательского поведения позволяет выявить тенденцию увеличения частоты покупки растительного масла в Иране. Так в 2012 году 14% населения покупали растительное масло раз в неделю против 11% в

2011 году. В среднем же покупка данного продукта осуществляется раз в 34 дня.

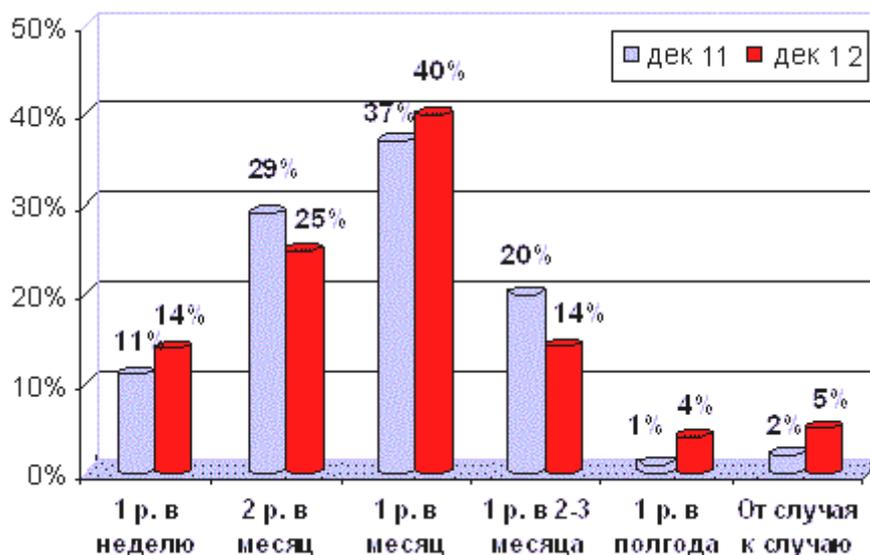


Рисунок 24. Частота покупки растительных масел в 2011-2012 г. в Иране, %

Наибольшим спросом у покупателей пользуется пальмовое масло в связи с ценой предложения и представленностью на рынке. Однако в последнее время набирает популярность подсолнечное масло. Так, в 2011 году подсолнечное масло покупали 16% населения, а уже в 2012 году – 28%.

Таблица 28

Структура предпочтений покупателей по видам растительных масел

Вид растительного масла	2011 год	2012 год
соевое	40%	31%
пальмовое	43%	38%
подсолнечное	16%	28%
другое	1%	3%
Итого	100%	100%

Из таблицы видно, что наметилась тенденция к снижению объемов потребительского спроса на соевое и пальмовое масло. Согласно данным экспертов при соответствующей ценовой политике мирового рынка подсолнечного масла и наращении объемов экспорта к 2015 года доля подсолнечного масла в повседневном потреблении растительных масел составит около 50%.

Существенным фактором, влияющим на емкость рынка среднее число покупок данного товара потребителями в месяц. В ходе исследования потребительского рынка подсолнечного масла Ирана нами было выявлено, что более 70% населения приобретают в ходе разовой покупки 1 бутылки подсолнечного масла, 18% - 2 бутылки, среди мелких потовых покупателей наибольшее распространение получила тара объемов в 15 и 20 литров, а 82% конечных потребителей предпочитают литровую тару. Средняя цена литровой бутылки подсолнечного масла в стране составляет 81,30 руб., соевого масла – 75 руб., пальмового масла – 65,95 руб. В 2012 году среднегодовой доход на одного жителя был равен 6,91 тыс. долл. в год или 575 долл. в месяц.

Зная значение основных параметров потребительского рынка найдем общую емкость рынка.

$$E_{\text{общ}} = Ч \times ПБ \times СП \times СЦ,$$

где $E_{\text{общ}}$ — Общая емкость рынка подсолнечного масла

Ч — Численность населения

ПБ — Процент потребителей, предпочитающих подсолнечное масло

СП — Среднедушевое потребление подсолнечного масла в год

СЦ — Средняя цена подсолнечного масла

$$E_{\text{общ1}} = 78868711 \times 0,28 \times 18 \times 81,30 = 32\,316\,612\,069,6 \text{ руб.} - \text{емкость рынка подсолнечного масла}$$

$$E_{\text{общ2}} = 78868711 \times 0,31 \times 18 \times 75 = 33\,006\,555\,553,5 \text{ руб.} - \text{емкость рынка соевого масла}$$

$$E_{\text{общ3}} = 78868711 \times 0,38 \times 18 \times 65,95 = 35\,577\,517\,794,6 \text{ руб.} - \text{емкость рынка пальмового масла}$$

$$E_{\text{общ}} = E_{\text{общ1}} + E_{\text{общ2}} + E_{\text{общ3}} = 32\,316\,612\,069,6 + 33\,006\,555\,553,5 + 35\,577\,517\,794,6 = 100\,900\,685\,417 \text{ руб.}$$

Мы нашли емкость по трем видам растительных масел и в сравнении с общей емкостью рынка растительных масел согласно нормам потребления по возрастным группам мы получили объем больше на 37653,69 тонн, что

обусловлено превышением реального среднедушевого потребления растительных масел в регионе.

Вслед мы должны полученную сумму скорректировать на спрос со стороны пищевой промышленности Ирана и объем экспорта из страны, а также объемы внутреннего производства различных видов по качеству и виду растительных масел. Тогда получим:

$$E_{корр} = 1\,377\,047,69 + 1\,524\,387,92 + 36\,418,03 - 500\,311,24 - 590\,307,49 = 1\,847\,234,91 \text{ тонн}$$

Для обоснования целесообразности выхода на иранский рынок подсолнечного масла составим прогноз емкости потребительского рынка до 2018 года.

Таблица 29

Прогноз емкости рынка подсолнечного масла Ирана до 2018 гг.

	Год					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Прогноз численности населения, чел.	71277597,6	64417128,8	58216980,2	52613596	47549537	42972894
Среднедушевое потребление подсолнечного масла, кг	18					
Прогнозный объем рынка, тонн	1282996,76	1159508,32	1047905,64	947044,72	855891,67	773512,1

Из таблицы мы видим, что темпы прироста населения Ирана падают, что обусловлено проводимой политикой государства: «Один ребенок - хорошо, два — достаточно» и данный показатель в динамике, по нашей оценке, будет снижаться.

Далее по методу цепного показателя составляем агрегированный прогноз продаж и прибылей для сегмента подсолнечного масла, что позволит

нам оценить целесообразность поставок отечественной продукции в данный регион.

Таблица 30

Прогноз продаж и прибылей

Оценка общего числа потенциальных покупателей	22083239
Размер целевого рынка (25% от общего числа покупателей)	x 0,25
Охват дистрибуцией и коммуникациями (75% целевого рынка)	x 0,75
Объем потребления (18 кг в год)	x 18
Средняя цена единицы товара	x 81,30 руб.
Всего: Прогнозируемый объем продаж*	6 059,36 млн. руб.
Доля рынка отечественной продукции	18%
Итого: расчетная емкость рынка продажи подсолнечного масла	1090,69 млн. руб.

Согласно нашим прогнозам при реализации отечественного подсолнечного масла на внутреннем рынке Ирана через собственную дистрибуцию может принести доход в среднем 1090,69 млн. в год. В настоящее время экспорт производится через иранских трейдеров на условиях DAF порт Новороссийск или CIF порт Анзали по цене 31500 за тонну. Так по итогам 2012 года было реализовано 17656 тонн, что в денежном эквиваленте составляет 556,16 млн. руб.

Таким образом, мы можем сделать вывод о целесообразности выхода на рынок масложировой продукции отечественным товаропроизводителям, что позволит диверсифицировать клиентский портфель и увеличить реализацию продукции как нерафинированного, так и рафинированного, а также бутилированного подсолнечного масла. Но при этом актуализируется решение проблемы снижения логистических издержек и оптимизации товарных потоков при экспорте готовой продукции, которые мы попробуем решить ходе дальнейших исследований.

§3.3. Совершенствование товародвижения при экспортных поставках подсолнечного масла

Одной из особенностей сельскохозяйственного производства России является широкий географический разброс сырьевых рынков, производственных и перерабатывающих предприятий, а также рынков сбыта готовой продукции. В тоже время в условиях стремления отдельных аграриев занять лидирующие позиции как на внутреннем, так и на международных

рынках сельскохозяйственной продукции обосновано необходимость оптимизации не только производственных затрат, но и внедрение новых технологий, организационно-управленческих решений, способствующих выпуску конкурентоспособной продукции, соответствующую по качеству и ассортиментному составу мировым стандартам, что особенно актуально в условиях вхождения России в ВТО. При этом все возрастающую роль в конкурентной позиции отдельного производителя приобретает рациональная организация логистической составляющей.

Особенную актуальность оптимизация транспортных потоков приобретает при распределении экспортных грузопотоков, так как здесь ключевое значение имеет не только снижение себестоимости логистики, но и соблюдение договорных сроков поставки продукции. В случае, когда предметом договора выступает сельскохозяйственная продукция ситуация осложняется возможной порчей товара в пути.

Решением проблемы транспортного обеспечения сельхозтоваропроизводителей является как разработка и введение единой технологии работы всех видов транспорта, так и внедрение инноваций. И первый аспект, и второй архиактуальны как для внутреннего распределения масложировой продукции, так и ее экспорта.

Товарные грузопотоки масложировой продукции распределяются в основном среди трех видов транспорта: автомобильный, железнодорожный, морской. Но в случае анализа и оптимизации экспортных поставок главенствующую роль приобретают морские перевозки. (рис. 25)

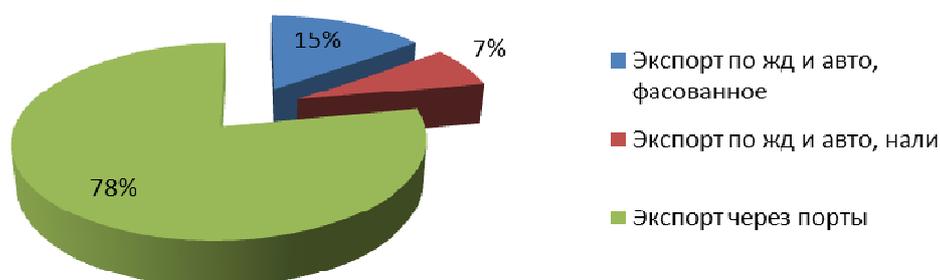


Рисунок 25. Структура экспорта подсолнечного масла по видам транспорта, 2012 год, %

Из рисунка видно, что 78% всего экспорта в 2012 году было поставлено морским транспортом, что обусловлено наименьшей себестоимостью и загруженностью портов. Также следует отметить, что одной из основных тенденцией развития транспорта «является активный рост контейнерных перевозок» [107]. По оценкам экспертов коэффициент контейнеризации грузов в мировых перевозках достигает 63%, его ежегодный прирост за последние 5 лет составил 1-2%, а предельное значение, по мнению специалистов, равно 70% [107].

Высокая эффективность применения контейнеров, по сравнению с другими вариантами перевозок, доказана расчетами и подтверждена практикой. Например, вариант контейнерной перевозки железнодорожным транспортом обеспечивает снижение продолжительности грузовых операций в пути следования на 25% по сравнению с перевозкой в полувагоне; транспортных затрат – на 15%.

Если рассматривать морской транспорт, то при контейнерных перевозках у экспортёра появляется возможность диверсифицировать клиентскую базу и поставлять объемы и менее 3 тыс. тонн, что не возможно физически при танкерных перевозках. Как следствие, в последнее время при заключении договоров все больше потребителей на внутреннем и внешнем рынках ссылаются на условия поставки согласно классификации «Инкотермс-2000» и отдают предпочтение контейнерам [107]. Сравнительная характеристика показателей перевозки грузов в различном подвижном составе приведена в табл. 31.

Таблица 31

Сравнение показателей перевозки генеральных экспортных грузов в различном подвижном составе

Показатель	Подвижной состав		
	Вагоны	Автомобили	Контейнеры (20-40 фт)
1	2	3	4
Средняя стоимость транспортировки груза, руб./т·км	0,91	3,11	0,6

Продолжение таблицы 31

1	2	3	4
Средняя ставка на страхование подвижного состава, % от стоимости груза	0,6	0,8	0,55
Средняя ставка страхования груза, % от стоимости груза	0,75	1,25	0,41
Средняя величина потерь товарной стоимости груза в процессе транспортирования, %	0,38	0,45	0,1
Средняя стоимость выполнения терминальных операций с грузом, руб./т.	907	924	471
Количество погрузочно-разгрузочных операций при до-ставке груза (Базисное условие поставки – FOB (франко-борт), шт.	5	5	1
Скорость грузопереработки в портах, т/час	60	45	2400
Доля времени ожидания грузом выполнения терминальных операций, % от общей продолжительности доставки	50	60	20

Для оптимизации грузопотоков также необходимо рассмотреть распределение экспортных объемов подсолнечного масла по портам РФ.

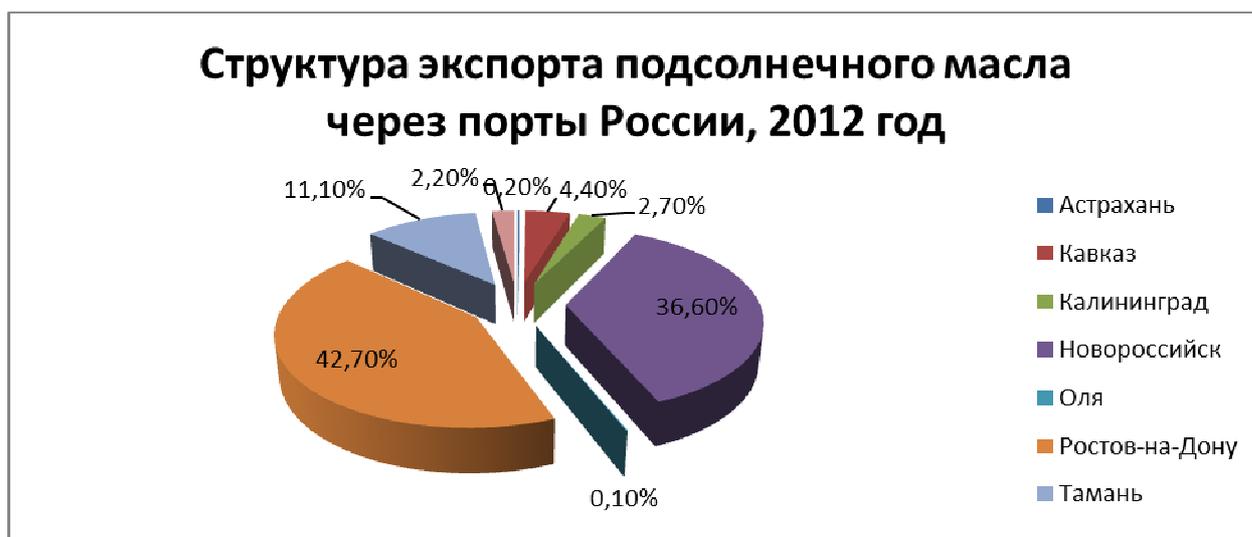


Рисунок 26. Структура экспорта подсолнечного масла через порты России в 2012 году, %

Более половины отгрузок подсолнечного масла осуществляются небольшими судами дедвейтом до 5 000 тонн через мелководные порты (Ростов, Темрюк, Кавказ) Азово-Черноморского бассейна, экспорт через которые составил 586 тыс. тонн. Через глубоководные порты Новороссийск и Тамань отгружено на экспорт менее половины экспортных объемов 566 тыс. тонн (47%). Такая структура отгрузок связана с высокой загруженностью

порта Новороссийск, через который осуществляется перевалка больших объемов различных грузов (нефтепродуктов, зерна и контейнеров).

При отгрузках небольшими судами наблюдается резкий рост ставок фрахта. Ставка фрахта судна дедвейтом 5 000 тонн в 2,5 раза выше, чем у судна дедвейтом 30 000 тонн. При экспорте из мелководных портов существенно снижается конкурентоспособность Российского масла.

В параграфе 2.3 настоящего исследования мы отметили, что основным поставщиком подсолнечного масла в Иран является ООО «Эфко-Трейд», на долю которого в 2012 году пришлось до 71% всего объема экспорта в регион. По нашему мнению, оптимизацию транспортных издержек грузовых потоков нам следует рассмотреть на примере организации интермодальной логистики внешнеторговых грузопотоков в ближневосточную страну данной компанией.

В первую очередь обозначим, что для заготовки сырья Группа компаний «Эфко» использует 8 собственных элеваторов общей вместимостью 629 тыс. тонн (по зерну) и пользуется услугами порядка 70 сторонних элеваторов. Элеваторы Группы расположены в Воронежской, Ростовской, Белгородской и Саратовской областях, а также в Краснодарском крае, в основных районах выращивания подсолнечника. Мощности по переработке масличных культур Группы компаний «Эфко» находятся в г. Алексеевке Белгородской области.

Ключевую роль во внешнеторговой деятельности Группы компаний «Эфко» играет собственный маслоналивной терминал в порту Тамань на Черном море. Уникальный для России портовый комплекс с резервуарным парком вместимостью 67 тысяч тонн обеспечивает Компании значительные логистические преимущества перед конкурентами, а также гарантирует сырьевую безопасность. Но существенным недостатком порта Тамань является отсутствием необходимой инфраструктуры, не позволяющей производить отгрузки по железной дороге. Также порт выходит к Черному

морю, что увеличивает срок поставки продукции в Иран, где оптимальным морским коридором является Каспийское море.

Также в условиях ограничения работы Центрального банка Ирана в силу наложенных санкций со стороны США и ЕС, девальвации иранского риала во второй половине 2012 – начале 2013 гг. для минимизации рисков неплатежей, мы считаем, необходимым рассчитать оптимальные грузовые потоки по 2-3тыс. тонн за одну партию. В таком случае конкурентное преимущество порта Тамань, способного пропускать суда с максимальным дедвейтом в 60 000 тонн, становится незначительным. Одновременно возрастает интерес к 20-40 фунтовым контейнерным перевозкам, как механизмам хеджирования объемов физических поставок за счет дробления партий.

В таком случае встает следующая проблема: транспортировка наливного подсолнечного масла в контейнере, что в силу физико-химических свойств продукции не представляется возможным. Мы считаем, что в сложившейся ситуации альтернативой сделок «корабельными партиями» могут стать прямые поставки флекситанковых партий масел более высокого передела, характеризующихся меньшим объемом финансовых рисков и большим логистическим сервисом.

Флекситанк для морского контейнера И-ФЛЕКС (E-FLEX) – это гибкий контейнер для перевозки неопасных жидких и наливных грузов. Запатентованная конструкция флекситанка представляет собой две соединенные между собой установленные пирамидально друг на друга емкости, что препятствует движению жидкости и делает применение ограничительной перегородки ненужной. Патентованная конструкция верхнего кожуха является дополнительной защитой для груза и вторым уровнем безопасности.



Рисунок 27. Вариант И-Флекса для перевозки двух типов жидкостей
одновременно

С момента сертификации флекситанк И-ФЛЕКС (E-FLEX) предпочитается владельцами контейнеров и рекомендуется к использованию на контейнерных линиях, так как не повреждает контейнеры.

При использовании флекситанков И-ФЛЕКС (E-FLEX) вследствие более мягких требований к состоянию контейнеров, количество контейнеров, годных для заливки, значительно увеличивается. Благодаря уникальной конструкции трудозатраты по подготовке флекситанка И-ФЛЕКС (E-FLEX) к использованию чрезвычайно низкие.

Технические характеристики:

- Возможный объем: от 16000 до 24000 литров
- Заливка и слив: через нижний клапан
- Клапан: полипропиленовый, диаметр 2 или 3 дюйма

Флекситанк И-ФЛЕКС сертифицирован для транспортировки пищевых продуктов. Также отметим, что к явным преимуществам флексисистемы является то, что в силу герметичности упаковки они предотвращают доступ воздуха и препятствуют процессам окисления, как во время транспортировки, так и во время транзитного хранения растительных масел. Используемые во флексисистемах типы полиэтилена не имеют запаха и

инертны по отношению к транспортируемым типам пищевых продуктов. Таким образом, помимо хеджирования рисков, сельхозтоваропроизводитель имеет возможность дополнительно защитить перевозимую продукцию.

Особенно актуально применение флекситанков в настоящее время, когда отечественный парк не располагает специализированными цистернами для перевозки растительных масел полностью удовлетворяющим требованиям СанПиН 2.5.1250-03 «Санитарные правила по организации грузовых перевозок на железнодорожном транспорте»: «п.5.2 Внутренняя поверхность транспортных средств, специально предназначенных для перевозки пищевых продуктов, должна иметь гигиеническое покрытие, легко поддающееся мойке и дезинфекции, устойчивое к моющим и дезинфицирующим средствам, и выполнено из материалов (непосредственно соприкасающихся с пищевыми продуктами), разрешенных органами государственного санитарно-эпидемиологического надзора для контакта с пищевыми продуктами». [95]

При этом европейская и мировая практика иллюстрирует отсутствие необходимости в специализированном парке подвижного состава для транспортировки растительных масел. Согласно Кодекса Европейской практики FEDIOL для транспортировки наливных масел и САС/RCP 36 - 1987 (Rev.4-2011) «Рекомендуемые международные технические нормы и правила по хранению и транспортировке наливных грузов пищевых жиров и масел» правила перевозок не запрещают транспортировку растительных масел, не предназначенных для прямого пищевого использования в цистернах, изготовленных из мягких черных металлов.

Для обоснования рентабельности применения флексистем рассмотрим систему переработки контейнерных потоков при экспорте подсолнечного масла в Иран Группой компаний «ЭФКО». Для этого необходимо сделать несколько допущений.

Первое допущение. Для расчетов необходимо взять средние отпускные внутренние цены на подсолнечное масло, так как базисом является

возможность реализации производителем готовой продукции на месте на условиях франко-склад без дополнительных логистических затрат на экспорт. Для этого нам необходимо привести динамику цен на семена подсолнечника и масло из него, а также себестоимость тонны готовой продукции.

Таблица 32

Средние цены на рынке сырого подсолнечного масла, руб./кг

Период	Средние цены производителей на семена подсолнечника	Средние цены производителей на сырое подсолнечное масло	Средние потребительские цены на подсолнечное масло	Себестоимость 1кг сырого подсолнечного масла
2010	10,6	25,1	74,32	19,03
2011	11,4	26,3	72,60	20,2
2012	13,8	28,5	71,64	21,7
2013	14,0	29,1	78,01	22,65
2014	19,6	31,3	81,36	25,02
прогноз				
2015	21,4	33,8	86,59	26,57
прогноз				

Для расчета стоимости поставки тонны сырого подсолнечного масла в Иран возьмем за базисный год 2013 и соответственно отпускная цена фиксируется на уровне 29 100 руб./ тонна (колебания рынка ± 500 руб./тонна)

Второе допущение. Схема доставки растительного масла до покупателя: прямая доставка до судна прямая доставка до порта назначения по условиям CIF.

Логистическая цепочка для расчета будет проходить по маршруту:

д. Алексеевка Белгородской области порт Астрахань CIF порт Анзали (Иран)

В настоящий момент нет разрешительной документации от руководства ОАО «РЖД» на перевозку растительных масел в контейнерах по

железной дороге с применением флекситанков, что обусловлено бюрократическими проволочками в согласовании технических документов. В силу данного факта есть две схемы транспортировки подсолнечного масла от производителя до порта:

1. Транспортировка продукции в автоцистернах
2. Загрузка продукции в контейнера и последующая транспортировка на автоплатформе.

Следует также отметить, что растительные масла разрешено перевозить только в 20 фт контейнерах, емкостью 22 тонны.

Рассчитаем стоимость перевозки 1 тонны по каждой из схем

1. В силу низкой представленности компаний, оказывающих услуги по транспортировке грузов в автоцистернах средняя рыночная цена на данный вид транспорта колеблется в районе 3,60-4,0 руб./тн. км. Для наших расчетов возьмем за среднюю стоимость перевозки 1 тонны 3,80 руб. Километраж автотрассы с д. Алексеевка Белгородской области до порта Астрахань составляет 1200 км. Тогда стоимость перевозки 1 тонны составит 4 560 руб. ($\pm 10\%$ в зависимости от объемов, условий оплаты, длительности контракта и т.д.)

2. Перевозка контейнеров на рынке предлагается по ценам 3,0-3,11 руб. / тн. км, что обусловлено альтернативой автотранспорта – автоплатформы или стандартные фуры грузоподъемностью более 35 тонн. Тогда цена за доставку 1 тонны растительного масла от производителя в порт составит в среднем 3 666 руб. ($\pm 10\%$ в зависимости от объемов, условий оплаты, длительности контракта и т.д.). Скорректировав стоимость перевозки 1 тонны подсолнечного масла на цену флекситанка получим себестоимость транспортировки от МЭЗа до порта, которая в нашем случае составит 4 739,89 руб.

Из расчетов мы можем сделать вывод об экономической целесообразности применения автоцистерн в целях снижения логистических издержек предприятия - поставщика, при этом экономия в абсолютном выражении составит до 179,89 руб. за тонну. Но отрицательной стороной рынка грузоперевозок является дефицит данного вида транспорта и нерегулируемое повышение цен в пик сезона. Еще одним существенным преимуществом перевозок в флекситанках является минимизация естественных потерь во время перевозки продукции.

С другой стороны надо учитывать, что стоимость автотранспортировки складывается из множества факторов, которые подвержены сезонным колебаниям и зависят от цен на ГСМ и топлива, регулирование которых в нашей стране не налажено. Также в таблице нами было отмечено, что транспортировка автомашинами является наиболее дорогостоящей по сравнению с железной дорогой. Поэтому, по нашему мнению, необходимо лоббировать интересы производителей растительных масел перед управлением ОАО «РЖД» с целью расширения транспортных возможностей при экспортных поставках продукции и согласования возможности транспортировки грузов в контейнерах во флекситанках. В таком случае товаропроизводители смогут не только снизить логистические издержки, но и дифференцировать грузопотоки по видам используемого автотранспорта, что особенно актуально в период сезонных повышений цен на перевозку. С другой стороны удешевление себестоимости за счет оптимизации логистической цепочки является конкурентным преимуществом отечественных товаропроизводителей на международных рынках масложировой продукции. И третье, внедрение флекситанков является инновацией в сфере складирования и последующей транспортировки грузов до конечного потребителя, позволяющей не только снизить издержки логистики, но и сохранить качество предлагаемой продукции, а также минимизировать естественные потери груза во время транспортировки.

Рассчитаем стоимость транспортировки 1 тонны подсолнечного масла в контейнере по железной дороге.

Таблица 33

Результаты расчета провозной платы наливного масла в 20фт универсальных контейнерах *

Исходные данные						
Станция отправления	58140 Алексеевка (Юго-Восточная дорога)					
Страна отправления	20 Россия					
Станция назначения	61690 Астрахань II (Приволжская дорога)					
Страна назначения	20 Россия					
Груз ЕТСНГ	55620 Масло подсолнечное					
Груз ГНГ	15121191					
Вес груза, кг	22000					
Грузоподъемность, т	30480					
Принадлежность	Общего парка					
Порожний	нет					
Маршрут следования						
Государство	Дорога	Код	Станция	Код	Станция	Перегон, км
Россия	Юго-Восточная	58140	Алексеевка	58462	Дуплятка	318
Россия	Приволжская	58462	Дуплятка	61690	Астрахань II	790
					Россия	1108
Детализация расчета						
Описание					Значение	Валюта
Расчёт провозной платы по стране РОССИЯ за 1108 км.						
Схема расчета 85						
Ставка по схеме 85					1397.40	RUB
Поправочные коэффициенты:						
Перевозка груженых конт. общ.парка в вагонах общего парка					1.130	*
Повышение уровня тарифа (с 1 января 2013 г.)					3.159	*
Итого (инфраструктурная составляющая)					4988.26	RUB
Скидка за использование унив. контейнера общего парка РЖД					-23.10	RUB
Скидка для унив. контейнера г/п 3 т при перевозках полн. комплектами на вагон					-869.00	RUB
Итоговая провозная плата					4096.20	RUB
Дополнительные сборы:						
Арендная плата за 1 контейнер					18000	RUB
Сбор за охрану груза					522.00	RUB

К взысканию:		
Итого	4618.20	RUB
Налог (НДС, 18%)	4165,24	RUB
Всего по стране Россия (за 1 ПС)	27305,44	RUB
Общая стоимость по всем странам за 1 ПС	27305,44	RUB
В том числе налогов	4165,24	RUB

*Расчет проведен автором через программу ООО «Альта-Софт»

Согласно нашим расчетам стоимость транспортировки 1 контейнера на рынке по железной дороге составляет 27305,44 руб., следовательно, на тонну продукции приходится 1241,16 руб. К этой цене нам необходимо прибавить стоимость одного 20 фт флекситанка, который на сегодняшний день в России составляет 750 долл. или 1073,86 руб. Скорректировав провозную плату на цену флекситанка получим 2 562,72 руб. за тонну.

Следует также отметить, что Группа компаний «Эфко» располагает собственным парком железнодорожных цистерн, что позволяет перевести груз до порта, где в портовом распределительном терминале подсолнечное масло в последующем заливается либо в танкер, либо в контейнер. Для сравнения проведем расчеты стоимости перевозки подсолнечного масла в железнодорожных цистернах.

Таблица 34

Результаты расчета провозной платы наливного подсолнечного масла в железнодорожных цистернах*

Станция отправления	58140 Алексеевка (Юго-Восточная дорога)					
Страна отправления	20 Россия					
Станция назначения	61690 Астрахань II (Приволжская дорога)					
Страна назначения	20 Россия					
Груз ЕТСНГ	55620 Масло подсолнечное					
Груз ГНГ	15121191					
Вес груза, кг	60000					
Грузоподъемность, т	66					
Принадлежность	Общего парка					
Порожний	нет					
Маршрут следования						
Государство	Дорога	Код	Станция	Код	Станция	Перегон, км
Россия	Юго-Восточная	58140	Алексеевка	58462	Дуплятка	318
Россия	Приволжская	58462	Дуплятка	61690	Астрахань II	790

	Россия	1108
Детализация расчета		
Описание	Значение	Валюта
Расчёт провозной платы по стране РОССИЯ за 1108 км.		
Схема расчета И14 В6		
Ставка по схеме И14	345.90	RUB
Поправочные коэффициенты:		
Повагонная отправка одного вагона в завис.от расст. перевозки	12.40	RUB
Груз 2 т.к.	1.000	*
Повышение уровня тарифа для цистерн с 01.01.2013	3.220	*
Итого (инфраструктурная составляющая)	69223.56	RUB
Ставка по схеме В6	3126.00	RUB
Поправочные коэффициенты:		
Повышение уровня тарифа гр.В (с 01 января 2013 г.)	3.159	*
Итого (вагонная составляющая)	9875.03	RUB
Скидка за использование вагона общего парка РЖД	-382.00	RUB
Итоговая провозная плата	78717.00	RUB
Дополнительные сборы:		
Сбор за охрану груза	3581.00	RUB
К взысканию:		
Итого	82298.00	RUB
Налог (НДС, 18%)	14813.64	RUB
Всего по стране Россия (за 1 ПС)	97111.64	RUB
За одну тонну	1618.53	RUB
Общая стоимость по всем странам за 1 ПС	97111.64	RUB
В том числе налогов	14813.64	RUB
За одну тонну	1618.53	RUB

*Расчет проведен автором через программу ООО «Альта-Софт»

Согласно нашим расчетам перевозка 1 тонны подсолнечного масла составляет 1618,53 руб. Следовательно, данный вид транспорта является самым предпочтительным. Вместе с тем для того, чтобы оценить ситуацию на рынке нам необходимо к провозной плате по собственным жд цистернам прибавить стоимость предоставления подвижного состава, что обусловлено отсутствием данного вида транспорта у 86% производителей подсолнечного масла. Таким образом, перевозка в жд цистернах для среднестатистического товаропроизводителя удорожает на 700 руб. (средняя стоимость предоставления данного вида транспорта на рынке логистических услуг), т.е. после корректировки цена перевозки 1 тонны составит 2318,53 руб./ тонна. Также как и по условиям первого допущения в наших расчетах необходимо апеллировать именно данной стоимостью перевозки, так как альтернативным доходом компании может выступать предоставление услуг по

транспортировке подсолнечного масла в жд цистернах по среднерыночным ценам.

Также следует учесть, что доля цистерн в парке грузовых вагонов в России составляет всего 14%, вследствие чего на данный вид транспорта на рынке наблюдается жесткая конкуренция. Ситуация усугубляется наличием постоянного спроса на жд цистерны со стороны нефтяных компаний. В силу того, что жд тариф на перевозку нефтепродуктов дороже, чем на растительные масла, то логистические компании и собственники транспортных средств предпочитают арендовать их первым.

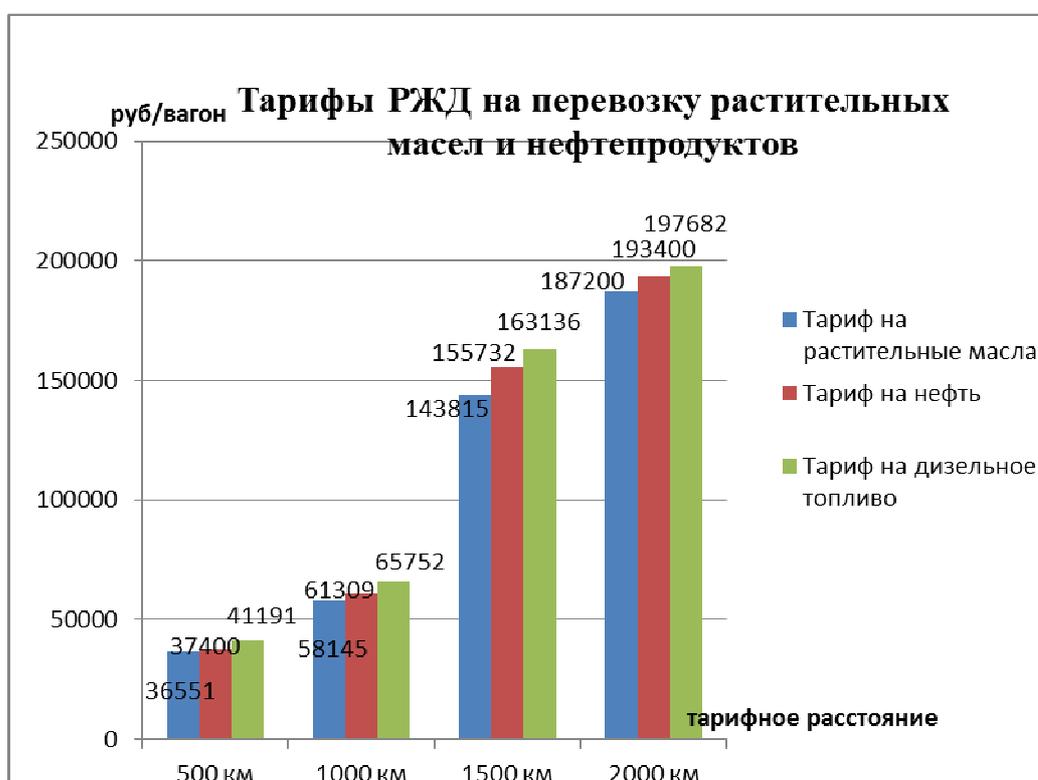


Рисунок 28. Тарифы ОАО «РЖД» на перевозку растительных масел и нефтепродуктов в 2012 году, руб./вагон

Таким образом, первым этапом оптимизации логистики является контейнеризация экспортных поставок подсолнечного масла и внедрение инновационной упаковки, что позволит сэкономить до 1997,28 руб./тонна на транспортных расходах компании.

Третье допущение. Для наглядности наших расчетов рассмотрим объем разового товарного потока экспорта в объеме 3 000 тонн. Выбор

объема отгрузки растительного масла обусловлен дедвайтом среднего танкера, который ходит в Каспийском море по курсу Астрахань (Россия) – Анзали (Иран).

В первую очередь нам необходимо изучить тарификацию цен на разгрузочно-погрузочные работы в порту при различных видах поставок.

Так, если мы завозим в порт уже разлитое в контейнеры подсолнечное масло, то стоимость работ в порту будет 471 руб./тонна. Если в качестве базиса поставки мы рассматриваем доставку автоцистернами до порта Астрахань с последующим розливом подсолнечного масла в контейнеры, стоимость портовых работ будет составлять 2 520 руб./ тонна. Если же мы рассматривает фрахт в танкерах и в порту нам необходимо перелить подсолнечное масло из автоцистерны в судно стоимость услуг, предоставляемых в порту, составит 1200 руб./тонна.

На следующем этапе нам необходимо просчитать стоимость фрахта порт Астрахань-порт Анзали на условиях CIF. Отметим, что стоимость перевозки обратно пропорционально дедвейту судна. Более подробно рассмотрим зависимость на рисунке 5.

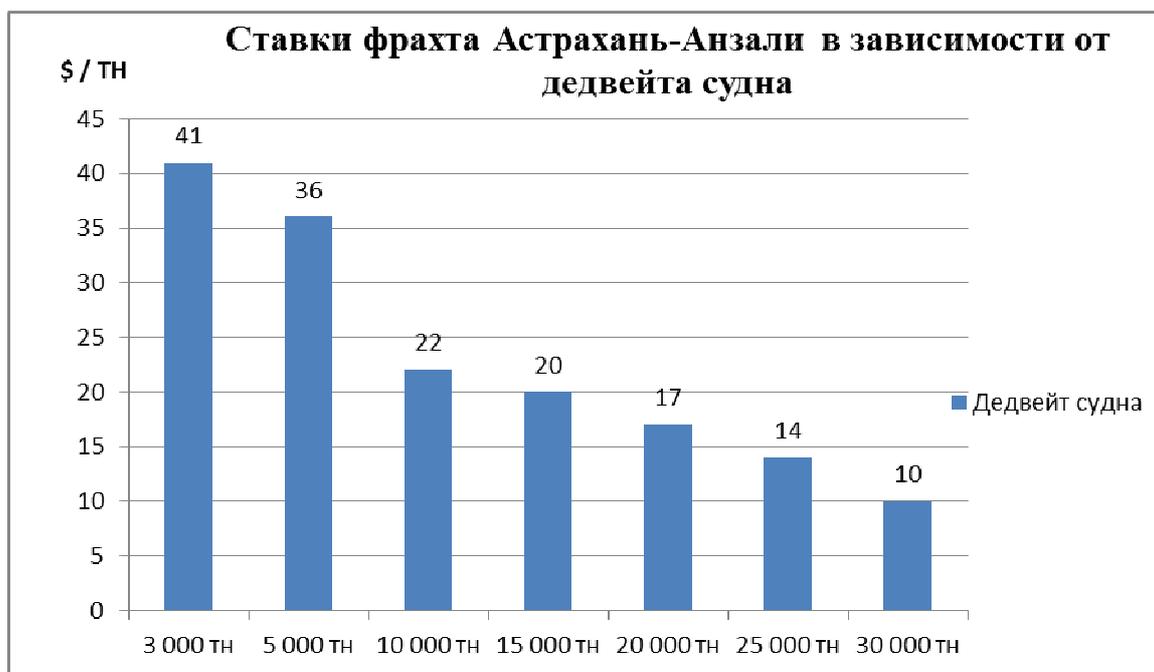


Рисунок 29. Ставки фрахта Астрахань-Анзали в зависимости от дедвейта судна, 2012 год

Из рисунка мы видим, что перевозка в судах с наибольшим дедвейтом является наиболее целесообразной для компании с экономической точки зрения. Но вместе с тем при таких объемах внешнеторговых операций возрастают и риски. С другой стороны следует отметить, что максимальный дедвейт судна в каспийском бассейне составляет всего 12 000 тонн, если говорить о фрахте Астрахань – Анзали, то этот показатель приравниваете к 7000 тыс. тоннам. Также следует отметить, что при контейнерных перевозках стоимость морского фрахта по исследуемому маршруту составляет 50\$/тонна.

Таким образом, стоимость фрахта в зависимости от дедвейта судна по маршруту Астрахань – Анзали будет колебаться в пределах от 36 до 50\$ за тонну. Согласно нашему третьему допущению за базисную цену мы берем 50\$ за тонну.

К стоимости фрахта нам необходимо добавить стоимость таможенного оформления груза, которая составляет 28 000 рублей за одну декларацию.

Существенным недостатком контейнерных перевозок является ограничение максимального объема фрахта 60 контейнерами, что обуславливает необходимость разбивки экспорта груза согласно третьему допущению на два фрахта.

Таким образом мы можем рассчитать стоимость перевозки 3 000 тонн подсолнечного масла в Иран, которая составит:

1.контейнерная перевозка: 471 руб.+1575 руб. (стоимость доллара по курсу на 01.08.2013 г. составляет 31,5 руб.) + 18,7 руб. = **2064,7** руб./ тонна

2.доставка подсолнечного масла до порта автоцистернами с последующим розливом в контейнеры: 2 520 руб.+ 1575 руб. + 18,7 руб. + 1073,86 (стоимость флекситанка) = **5187,56** руб./ тонна

3.доставка подсолнечного масла до порта в автоцистернах с последующим переливом в танкер: 2520 руб. + 1291,5 руб. + 9,3 руб. = **3820,8** руб./ тонна

4.доставка подсолнечного масла в жд цистернах с последующим розливом в контейнеры: 1200 руб. + 1575 руб. + 18,7 руб. + 1073,86 руб. = **3867,56 руб./ тонна**

5.доставка подсолнечного масла в жд цистернах с последующим розливом в танкер: = 1200 руб. + 1291,5 руб. + 9,3 руб. = **2500,8 руб. / тонна**

б.доставка подсолнечного масла в контейнерах на жд платформе с последующей погрузкой на судно: 471 руб. + 1575 руб. + 18,7 руб. = **2064,7 руб./тонна**

Для того, чтобы сделать выводы об эффективности той или иной логистической схемы составим таблицу стоимости 1 тонны подсолнечного масла в порту Анзали на условиях CIF

Таблица 35.

Стоимость 1 тонны подсолнечного масла в порту Анзали на условиях CIF в 2012 году, руб.

Стоимость 1 тонны подсолнечного масла, руб.	Вид транспорта					
	Автоплатформа с контейнером - судно	Автоцистерна-контейнеры - судно	Автоцистерна - танкер	Жд платформа с контейнером -судно	Жд цистерны - контейнеры - судно	Жд цистерны -танкер
Среднерыночная цена 1 тонны подсолнечного масла	28 500	28 500	28 500	28 500	28 500	28 500
Транспортировка: МЭЗ – порт Астрахань	4739,89	4560	4560	4165,24	2318,53	2318,53
Портовые работы	471	2520	2520	471	1200	1200
Таможенное оформление	18,7	18,7	9,3	18,7	18,7	9,3
Фрахт до порта Анзали	1575	1575	1291,5	1575	1575	1291,5
Итого	35304,59	37173,7	36880,8	34729,94	33612,23	33319,33

Из таблицы видно, что самым оптимальным вариантом транспортировки подсолнечного масла в Иран является перевозка по территории России в жд цистернах и морской фрахт в танкерах. Но

действительная ситуация на рынке логистических услуг не позволяет на практике применять эту схему в силу жесткой конкуренции на цистерны, а также отсутствия танкеров в достаточном количестве и приоритета перевозки нефтепродуктов в них (параграф 3.1 настоящего исследования). Таким образом, наиболее оптимальным вариантом транспортировки груза при экспорте в Иран является перевозка в контейнерах на жд или автоплатформе.

За время развития логистики в промышленно развитых странах сформировалась система показателей, в общем оценивающих ее эффективность и результативность. К ним обычно относятся: экономия общих логистических издержек; повышение качества логистического сервиса; сокращение длительности логистического цикла; повышение производительности труда в логистической системе

Учитывая современное состояние логистики и логистической инфраструктуры в России, мы предлагаем расширить перечень рассматриваемых критериев оценки при выборе оператора и логистической цепочки.

Таблица 36

Основные критерии выбора формы транспортного обслуживания

Содержание критериев	Ранг
Надежность времени доставки	1
Затраты (тарифы) на транспортировку	2
Общее время доставки	3
Готовность (гибкость) перевозчика к изменению тарифа	4
Финансовая стабильность перевозчика	5
Техническая готовность подвижного состава	6
Наличие дополнительного оборудования грузопереработки	7
Сохранность груза	8
Экспедирование	9
Квалификация персонала	10
Готовность (гибкость) перевозчика к изменению сервиса	11
Гибкость маршрутов	12
Процедура заказа	13
Качество организации услуг продаж транспортных услуг	14
Специальное оборудование	15

В качестве основных критериев выбора формы транспортного обслуживания экспортных поставок подсолнечного масла приняты

следующие показатели (в скобках приведены соответствующие им ранги): - надежность времени доставки (1); тариф на перевозку (2); финансовая стабильность перевозчика (5); техническая готовность подвижного состава (6); сохранность груза (8); готовность (гибкость) перевозчика к изменению сервиса (11).

Степень удовлетворения перевозчиков выбранной системе факторов оценивалась независимыми экспертами по трехбалльной оценке: 1 - хорошо, 2 - удовлетворительно, 3 - плохо. Оценка проводится по каждой партии отгружаемой продукции.

Для доказательства целесообразности предложенной логистической схемы рассмотрим структуру транспортных издержек при отправке грузов через черноморские порты Новороссийск и Тамань.

В первую очередь необходимо отметить, что пропускная способность железнодорожного узла г. Новороссийска находится «на пределе» и составляет около 35 млн. тонн (30-32 пар грузовых поездов в сутки). С увеличением контейнерооборота запас пропускной способности железнодорожной инфраструктуры Новороссийска, а именно, имеющийся резерв до 2 млн. тонн в год, будет полностью исчерпан. Возникновение же новых терминалов в порту Новороссийск – например, по перевалке растительных масел или других грузов мощностью до 4 млн. тонн в районе, допустим, Грузового двора или ввод зернового терминала компанией НУТЭП мощностью до 2,5 млн. тонн – окончательно превысит возможности узла и породит жесточайшую конкуренцию между грузами и терминалами. Таким образом, присутствуют риски не соблюдения временных сроков поставок и возникновения дополнительных издержек за счет простоя транспорта. Все это обуславливает, по нашему мнению, отказ от данной схемы транспортировки грузов.

В силу отсутствия жд ветки, подходящей непосредственно к порту Тамань здесь также происходит удорожание перевозки за счет автотранспортировки грузов со станции до порта. Таким образом, издержки

увеличиваются в среднем на 1000 руб./ тонна. Поставка подсолнечного масла на условиях CIF порт Анзали в среднем обходится экспортерам в 36821,09 руб./тонна, включая стоимость самой продукции.

Из наших расчетов прослеживается экономическая целесообразность экспорта грузов в Иран через порт Астрахань. Определяющим для внешнеэкономической деятельности Астраханской области остается торговый оборот со странами Прикаспийского региона - их совокупная доля во внешнеторговом обороте нашего региона составила 42,3%, в том числе, доля И.Р. Иран – 39,0%; Республики Азербайджан – 2,2%; Туркменистана – 1,1%.

Распределение внешнеторгового оборота Астраханской области по странам-контрагентам в 2012 года

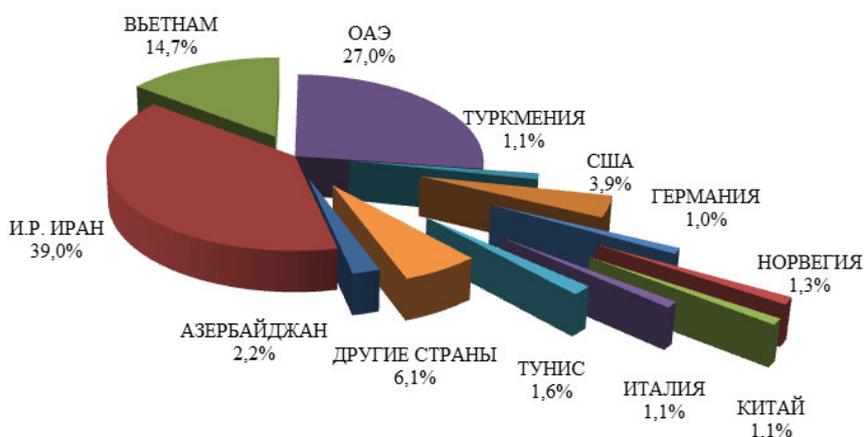


Рисунок 30. Распределение внешнеторгового оборота Астраханской области по странам – контрагентам в 2012 году.

В настоящее время в Иране имеется около 20 крупных торговых, нефтяных и нефтехимических портов и более 70 мелких торговых и рыболовецких портов, среди которых лидирующими являются Бендер-Торкеман, Нека, Чалус, Анзали и др. Торговля осуществляется преимущественно по международному транспортному коридору «Север-Юг». Ведется работа по строительству и модернизации сооружений и

транспортных терминалов на российском и иранском побережьях Каспийского моря. В Иране к 2011 расширились существующие порты Энзели и Ноушахр, почти завершилось строительство порта «Хазар». В России предпринимаются меры по развитию контейнерных мощностей в портах Оля и Астрахани.

Увеличение мощности астраханских портов, интеграция грузовых терминалов в единое транспортное пространство страны, а также развитие речных пассажирских перевозок — станут основой для первой в регионе «Программы комплексного развития Астраханского воднотранспортного узла», рассчитанной до 2020 года.

По словам регионального министра промышленности, транспорта и природных ресурсов предпосылкой для разработки такой программы послужили проблемы, с которыми уже долгие годы приходится сталкиваться компаниям, осуществляющим перевозки водным видом транспорта. Зачастую приходится сталкиваться с несоответствием портовой инфраструктуры прогнозируемому грузообороту, а также характеру перевозимых товаров. Результатом этого является снижение объемов грузоперевозок.

Отметим, что по данным Ассоциации морских портов России, в прошлом году морские порты Каспийского бассейна перегрузили 9,7 миллионов тонн груза, что почти на 4% ниже показателя 2011 года.

Между тем, как подчеркнул региональный министр промышленности, транспорта и природных ресурсов, в условиях, когда Астраханской области отводится ключевая роль в развитии грузопотока с Прикаспийскими государствами, Индией и Ираном, модернизация существующей системы грузоперевозок в регионе просто необходима. «Ставка сейчас делается на модернизацию Астраханского воднотранспортного узла. С этой целью по министерством и была разработана программа комплексного развития, рассчитанная до 2020 года. Ее главной целью будет являться создание благоприятных условий для участников внешнеэкономической деятельности

в перевалке грузов и обеспечении формирования инновационной структуры терминалов, портов «Астрахань» и «Оля», а также их интеграция в единое транспортное пространство России», - отметил Сергей Кржановский.[173]

Проведем SWOT-анализ проекта по расширению контейнерооборота прикаспийских портов.

Таблица 37

Анализ проекта по расширению контейнерооборота порта «Астрахань»

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>1. Развитая инфраструктура района: близость к точкам выхода на автотранспортную и железнодорожную инфраструктуру.</p> <p>2. Стратегический пункт в МТК «Север-ЮГ»</p> <p>3. Диверсифицированные услуги, предоставляемые портом:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Переработка генеральных, контейнерных, минерально-строительных, тарно-штучных, грузов - Обработка иностранных судов. - Таможенное обслуживание. - Складское обслуживание. - Комплексное обслуживание. <p>4. Высокая конкуренция на рынке промышленно - складской припортовой недвижимости в Астрахани.</p>	<p>1. Влияние текущего кризиса. Большая часть судов водоизмещением 5000 тонн перемещена для работы в Черноморский регион.</p> <p>2. Для увеличения грузооборота возникает необходимость в дополнительных инвестициях в развитие портовой инфраструктуры.</p> <p>3. Отсутствие в транспортном парке порта танкеров</p>
Возможности	Угрозы
<p>1. Порт позволяет наладить эффективные экспортные операции с прикаспийскими государствами – Казахстаном, Туркменистаном, Азербайджаном и Ираном.</p> <p>2. Возможность использования порта как транзитного пункта при развитии МТК «Запад-Восток»</p> <p>3. Сокращение времени доставки грузов до 15 суток</p> <p>4. Экономия до 400 долларов на перевалке каждого контейнера (перевалка контейнера через Суэцкий канал, который на сегодняшний день является альтернативным партнером прикаспийских государств, стоит в районе 900-1100\$ за контейнер)</p>	<p>1. Возможность ухудшения отношений с Ираном. Ухудшение отношений может привести к снижению экономической конъюнктуры в Астрахани.</p> <p>2. Снижение объемов производства, а следовательно, и экспорта растительных масел</p> <p>3. Отсутствие навигации в зимний период времени или необходимость использования услуг ледокола.</p> <p>4. Конкуренция со стороны портов «Оля» и «Махачкала». Здесь следует отметить, что Махачкала – единственный российский порт на Каспии незамерзающий вовсе</p>

Данные анализа позволяют сделать вывод о целесообразности увеличения грузооборота в порте «Астрахань» Здесь также перспективным направлением является грузопоток по МТК «Запад-Восток», интерес к которому уже проявили более двух десятков стран, с 2002 года вырос с 5,3 млн. до 12,8 млн. тонн, а к 2012 году составил 23,6 млн. тонн, 75% из которых имеют российское «происхождение». Перспективами развития торговых операций по этому маршруту является привлечение грузоотправителей из Юго-Восточной Азии, Ближнего и Среднего Востока. Для их обработки нужны и каспийские порты Оля и Махачкала.

Мы считаем, что развитие инфраструктуры порта «Астрахань» должно происходить на базе частно-государственного партнерства. В качестве частных инвесторов в первую очередь стоит рассматривать крупные компании, интересы которых распространяются на данный регион, например, ЗАО «Промышленные инвестиции», ОАО «Астраханьнефтересурс» и ОАО «Астраханский порт» и т.д.

Для дальнейшего развития экспорта масел необходимо развитие инфраструктуры ж/д путей и глубоководных портов, при этом судовые партии должны увеличиться, что в свою очередь позволит увеличить конкурентоспособность российского экспорта масла и соответственно объемы его производства. Необходимые действия:

- Снизить ж/д тарифы на перевозку растительных масел.
- Строительство и развитие инфраструктуры глубоководных портов.
- На фоне вступления в ВТО гармонизация правил перевозок растительных масел в соответствии с существующими Европейскими практиками.

Для развития инфраструктуры порта «Астрахань» мы предлагаем внедрить ряд мероприятий.

1. Завершить формирования портовых мощностей. Увеличение грузопотока, обрабатываемого портовым комплексом региона в целях максимального участия в транзите по МТК «Север-Юг»:

- решение вопросов внутрирегионального перераспределения грузопотока между портами Астрахани и портом Оля, разделение специализации портовых комплексов;

- расширение сегодняшней специализации Астраханской области посредством перехода от обслуживания сравнительно небольших экспортных потоков в Иран к обслуживанию азиатского импорта в Россию и Европу и обработке контейнерных грузов. Объем контейнерного экспорта из Индии в Европу составляет порядка 600-1000 тыс. TEU в год. Иран в краткосрочной перспективе сможет обеспечить транзит определенной доли индийского экспорта в Европу на своем участке коридора «Север-Юг». Необходимо провести работу по составлению межгосударственной карты развития транспортной инфраструктуры Каспийского региона. Составление этой карты позволит скорректировать планы по развитию порта Астрахани, а также других крупных транспортных проектов в области;

- скоординированное развитие портов Астрахани, Оля и Махачкала, которые в соответствии со стратегией развития транспортной системы России являются взаимосвязанными опорными точками России на Каспии, что позволит контролировать по меньшей мере 36% торгового потока на Каспии (вместо сегодняшних 16%);

- привлечение международных портовых (в том числе контейнерных) операторов в регион;

- создание координационного регионального центра управления портами Астраханской области при Правительстве Астраханской области, в компетенцию которого будет входить решение вопросов маркетинга рынка, привлечения новых грузопотоков и поиска рынков сбыта, взаимодействия с портами Каспия в сфере планирования грузопотоков, согласования тарифной политики, загрузки портов и номенклатуры грузов;

- решение вопросов создания компании, выполняющей функции единого оператора МТК «Север-Юг».

2. Развитие сети железных и автодорог, обеспечивающих интеграцию области в МТК «Север-Юг» и «Восток-Запад» с целью диверсификации направлений и видов транзитных потоков: завершение транспортного обхода г. Астрахани (зоны вдоль этого пути получают возможность стать логистическими и индустриальными площадками); строительство железнодорожной ветки Элиста – ст. Аксарайская; строительство и ремонт автодорог (Харабали – Гремучий, Заречное-Проточное-Михайловка, Вольное-Замьяны и пр.).

3. Развитие логистического бизнеса и создание логистической инфраструктуры на территориях, близких к портовым зонам, узловым железнодорожным станциям. Формирование индустриально-логистических парков на этих территориях. Привлечение федеральных и международных логистических операторов.

4. Упрощение транзита грузов. Проведение специальной тарифной и налоговой политики, облегчение пограничных и таможенных процедур.

5. Развитие приграничной таможенной инфраструктуры. Приведение всех пунктов пропуска и таможенных пунктов на территории Астраханской области в соответствие с требованиями, утвержденными Правительством Российской Федерации[8]. Включение планов региона по развитию таможенных пунктов в межведомственный план реализации концепции таможенного оформления и таможенного контроля ввозимых товаров в местах, приближенных к государственной границе Российской Федерации, до 2020 года.

Развитие транспортной и логистической инфраструктуры позволит максимально реализовать транзитный потенциал региона, как в рамках региональной морской торговли, так и в рамках транспортных коридоров «Север-Юг» и «Восток-Запад», увеличить создаваемую добавленную стоимость при предоставлении транспортно-логистических услуг. Выполнение данных мероприятий позволит поменять структуру экспортных

отгрузок масел и получить конкурентные преимущества как внутри страны, так и за ее пределами Российским товаропроизводителям.

Выводы и предложения

1. В специфических условиях функционирования в АПК, трансформируются звенья и связи логистической системы как основы товародвижения на рынке сельскохозяйственной продукции. Эти особенности предопределяют необходимость трансформации самого понятия «логистика, которое в нашем исследовании мы определили, как взаимосвязанный цикл прогнозирования и планирования сельскохозяйственного производства, получения кредитов или иных финансовых средств, приобретения или подготовки к сезону машин и оборудования, покупки материалов, организации производства, переработки сырья, доставки готовой продукции потребителям, получения вырученных средств на счета предприятия.

2. Оценка перспектив развития масложирового подкомплекса позволили выявить основные тенденции рынка маслосемян: объемы сельскохозяйственных угодий ограничены и идет процесс замещения посевных площадей подсолнечника на другие масличные культуры; производство семян подсолнечника сконцентрировано практически в 10 субъектах РФ, хотя мелко партийное производство присутствует в 77 регионах страны; в отрасли отсутствует научно обоснованная система земледелия, а также прослеживается дефицит современных сортов и гибридов подсолнечника, устойчивых к болезням и вредителям.

3. Отсутствие возможности расширения сбыта продукции заставляет производителей подсолнечного масла проводить мощные маркетинговые мероприятия в поисках новых каналов реализации. Поскольку отечественный потребительский рынок уже устоялся в своих предпочтениях к той или иной

торговой марке, а на вывоз семечек подсолнечника наложена экспортная пошлина в размере 20%, МЭЗам приходится искать новые каналы сбыта на мировых продовольственных рынках.

По данным различных маркетинговых служб к 2020 году экспорт подсолнечного масла из России составит 3,79 млн. тонн. Возможность выполнения данного прогноза будет зависеть от ряда факторов: структуры и размеров посевных площадей в России; природно-климатических условий, влияющих урожайность масличных; технической модернизации производства: на сегодняшний день более половины компаний, производящих подсолнечное масло, имеют изношенное оборудование или оборудование, предназначенное для простой обработки, что сказывается на качестве конечного продукта.

4. Проведенный анализ экспорта подсолнечного масла по странам и объемам позволяет сделать прогноз, что основная тройка стран-импортеров подсолнечного масла из России в ближайшие несколько лет будет выглядеть следующим образом: Турция, Египет, а также Италия. Ежегодный объем поставок причерноморской продукции в указанные страны составляет около 70-80% от общего объема экспорта, тогда как активно проявляемый интерес со стороны стран Ближнего Востока и Европы будет способствовать наращиванию данного показателя.

5. Согласно нашим прогнозам при реализации отечественного подсолнечного масла на внутреннем рынке Ирана через собственную дистрибуцию может принести доход в среднем 1090,69 млн. в год. В настоящее время экспорт производится через иранских трейдеров на условиях DAF порт Новороссийск или CIF порт Анзали по цене 31500 за тонну. Так по итогам 2012 года было реализовано 17656 тонн, что в денежном эквиваленте составляет 556,16 млн. руб.

6. С целью расширения транспортных возможностей при экспортных поставках продукции и расширения возможности транспортировки грузов в контейнерах мы предлагаем использовать инновационную упаковку -

флекситанки. В таком случае товаропроизводители смогут не только снизить логистические издержки, но и дифференцировать грузопотоки по видам используемого автотранспорта, что особенно актуально в период сезонных повышений цен на перевозку. С другой стороны удешевление себестоимости за счет оптимизации логистической цепочки является конкурентным преимуществом отечественных товаропроизводителей на международных рынках масложировой продукции. И третье, внедрение флекситанков является инновацией в сфере складирования и последующей транспортировки грузов до конечного потребителя, позволяющей не только снизить издержки логистики, но и сохранить качество предлагаемой продукции, а также минимизировать естественные потери груза во время транспортировки.

Развитие транспортной и логистической инфраструктуры позволит максимально реализовать транзитный потенциал региона, как в рамках региональной морской торговли, так и в рамках транспортных коридоров «Северг-Юг» и «Восток-Запад», увеличить создаваемую добавленную стоимость при предоставлении транспортно-логистических услуг. Выполнение данных мероприятий позволит поменять структуру экспортных отгрузок масел и получить конкурентные преимущества как внутри страны, так и за ее пределами Российским товаропроизводителям.

Список использованных источников

1. Абалкин, Л. И. Курс переходной экономики (учебник) / Л. И. Абалкин. – М.: Финстатинформ, 1997. – 637 с.
2. Адамов, Н. А., Прокофьева, Т.А. Стратегия развития логистической инфраструктуры в транспортном комплексе России: Монография / Н. А. Адамов, Т. А. Прокофьева. – М.: ИД «Экономическая газета», 2011. – 302 с.
3. Акаткин, Ю. М. Проблемы оценки влияния цен сельскохозяйственной продукции и факторов их изменения на инфляцию / Ю. М. Акаткин // Вопросы статистики. – 2011. – № 2. – С. 70-76.
4. Алтухов, А. И. Проблемы устойчивого развития сельского хозяйства России на период до 2020 года / А. И. Алтухов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2013. – № 5. – С. 1-3.
5. Алферьев, В. П. О мерах поддержки ресурсобеспечения сельского хозяйства / В. П. Алферьев // Экономист. – 2011. – № 3. – С. 41-47.
6. Аникин, А. В. «Школа Сэя» и вклад Курно: В кн. Аникин А. В. Юность науки. Жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса. Гл. 15. – М.: Политиздат, 1971. – 382 с.
7. Анфиногентова А.А. Стратегия развития АПК России в контексте обеспечения продовольственной безопасности. А.А. Анфиногентова, А. Б. Письменная, О. В. Ермолова, В. Г. Коростелев // Россия в глобализирующемся мире: политико-экономические очерки. М.:Наука, 2004.
8. Бабаев, Н. Бюджет для развития. Какая господдержка нужна частному сектору? / Н. Бабаев // Агроинвестор. – 2012. – № 2. – С. 48-50.
9. Беспяхотный, Г. В. Проблемы становления системы государственного планирования АПК / Г. В. Беспяхотный // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2013. – № 3. – С. 11-15.

10. Боев В.Р. Методика экономических исследований в агропромышленном производстве/В.Р. Боев. - М., 1995. - 195 с.
11. Бойко, М. Н. Категории и концепции вертикальной координации в агропродовольственных цепочках / М. Н. Бойко // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 1(166). – С. 38-44.
12. Большая экономическая энциклопедия / В. И. Галь, И. И. Куропятник, Д. Г. Ротман. – М.: Эксмо, 2007. – 816 с.
13. Бондаренко Л.В. Бедность в сельской России. М.: ВНИЭСХ, 2005. – 141 с.
14. Бородавкина Н. Регулирование международных и внешнеэкономических связей на региональном уровне// Вестник Российского государственного университета им. Канта, Вып. 3, 2009.
15. Борхунов, Н. А., Родионова, О. А. Методические рекомендации по оценке влияния пошлин ВТО на цены агропродовольственного сектора экономики России / Н. А. Борхунов, О. А. Родионова. – М.: ООО «НИПКЦ Восход-А», 2012. – 36 с.
16. Бузгалин, А. В. Глобализация, генезис протоимперии и альтерглобализм: Экономика России в условиях глобализации и вступления в ВТО: Сборник материалов научно-практической конференции / А. В. Бузгалин. – Краснодар: 2007. – С. 7-32.
17. Буздалов, И. Н. Аграрная политика России сквозь призму мировых процессов глобализации / И. Н. Буздалов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2012. – № 4. – С. 1-6.
18. Васильева, Е. В. Теоретико-методологические аспекты исследования инфраструктуры продовольственного рынка и их практическое применение: монография / Е. В. Васильева. – Саратов: Изд-во «Рата-Принт», 2009. – 286 с.
19. Гаррисон, А., Ван Гок, Р. Логистика. Стратегия управления и конкурентирования через цепочки поставок: учебник / А. Гаррисон, Р. Ван Гок. – Пер. 3-го англ. изд. – М.: Дело и Сервис, 2010. – 368 с.
20. Гембл, П., Стоун, М., Вудкок, Н. Маркетинг взаимоотношений с потребителями / П. Гембл, М. Стоун, Н. Вудкок. – М.: ФАИР ПРЕСС, 2002. – 512 с.
21. Гигиенические требования безопасности и пищевой ценности пищевых продуктов: санитарно-эпидемиологические правила и нормативы (СанПиН 2.3.2. 1078-01). – М.: Интер СЭН, 2002. – 168 с.

22. Глубокий, С. Товаропроводящая сеть предприятия. Эффективные решения по организации, маркетингу и менеджменту / С. Глубокий. – Изд. Гревцова, 2008. – 376 с.
23. Голубков, Е. П. Теория и методология маркетинга: настоящее и будущее / Е. П. Голубков. – М.: Дело и Сервис, 2008. – 208 с.
24. ГОСТ Р от 25 марта 2010 года №53776-2010 ГОСТ Р 53776-2010 Масло пальмовое рафинированное дезодорированное для пищевой промышленности. Технические условия. [Электронный ресурс]. – Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации «Техэксперт»
25. Гринберг, Р. С., Татаркин, А. И. Оценка социально-экономических последствий присоединения России к ВТО / Р. С. Гринберг, А. И. Татаркин. – М.: Экономика, 2007. – 534 с.
26. Гэлбрейт, Дж. К. Новое индустриальное общество. Избранное / Дж. К. Гэлбрейт. – М.: Эксмо, 2008. – 1200 с.
27. Демьянов, Н. С., Федюшин, Д. Ю. Эволюция развития инфраструктуры рынка и ее теоретических основ / Н. С. Демьянов, Д. Ю. Федюшин // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2012. – № 5. – С. 33-38.
28. Дзарасов, С. Посткейнсианство и инновационная модель развития / С. Дзарасов // Экономист. – 2008. – № 4. – С. 65-77.
29. Домнина, С.В. Логистические решения – путь к эффективному бизнесу / С. В. Домнина // Переработка молока. – 2009. – № 7. – С. 6-9.
30. Дусаева А.Х. Интенсификация – основной путь развития мясного скотоводства // Аграрная наука. – 2009. №7. – С. 7-9.
31. Емельянов А.М., Киселёв С.В., Харитонов С.Н. Сельская экономика. Учебник / М.: «Инфра-М». – 2008. – 572с.
32. Закшевский, В.Г., Сальникова, Е., Новиков, В. Институциональная среда развития АПК / В. Г. Закшевский, Е. Сальникова, В. Новиков // АПК: экономика, управление. – 2013. – № 3. – С. 46-50.
33. Зельднер, А. Г. Государственно-частное партнерство в условиях инновационного развития экономики: монография / А. Г. Зельднер, И. И. Смотрицкая и др. – М.: ИЭ РАН, 2012. – 212 с.

34. Зинченко, А.П., Демичев, В. Воспроизводство и аграрные кластеры в экономике сельского хозяйства России / А. П. Зинченко, В. Демичев // АПК: экономика, управление. – 2013. – № 4. – С. 39-46.
35. Игнатовский, П. А. О системности продовольственного комплекса / П. А. Игнатовский // Экономист. – 2009. – № 11. – С. 18-22.
36. История экономических учений / под ред. А. Г. Худокормова. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 733 с.
37. Кантильон Р. Опыт о природе торговли вообще/ пер. с англ.: М.: Прогресс, 1993. – 556с.
38. Калашников, В. А. Рынок, Коммерция, Экономика: Толковый терминологический словарь / В. А. Калашников; под общ.ред. Л.П. Дашкова (4-е изд.) – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2006. – 404 с.
39. Кейнс, Д. М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. Антология экономической мысли / Д. М. Кейнс. – «Эксмо», 2007. – 960 с.
40. Кенэ, Ф., Тюрго, А. Р. Ж., Дюпон де Немур, П. С. Физиократы. Избранные экономические произведения. Серия «Антология экономической мысли» / Ф. Кенэ, А. Р. Ж. Тюрго, П. С. Дюпон де Немур. – М.: Эксмо, 2008. – 1200 с.
41. Кибиров, А. Я. Агропродовольственный рынок: понятие, сущность и экономическое содержание / А. Я. Кибиров // Агропродовольственная политика России. – 2012. – № 8. – С. 12-16.
42. Кларк, Д. Распределение богатства / Д. Кларк. – М.: Гелиос АРВ, 2000. – 368 с.
43. Клюкач, В. А., Седова, Н. М. Организация товарных интервенций на продовольственном рынке мегаполиса / В. А. Клюкач, Седова Н. М. и др. – Екатеринбург: Уральское изд-во, 2011. – 268 с.
44. Кодекс Алиментариус. САС/РСР 36-1987 (Пересмотр 4-2011) от 01.08.2011 г. «Хранение и транспортировка пищевых масел и жиров без упаковки. Рекомендуемый международный кодекс установившейся практики». [Электронный ресурс]. - FAO Corporate Document Repository
45. Колз, Р.Л., Ул, Д.Н. Маркетинг сельскохозяйственной продукции / Р. Л. Колз, Д. Н. Ул; пер. с англ. В. Г. Долгополова. – 8-е изд. – М.: Колос, 2000. – 512 с.

46. Комов Н.В. Российская модель землепользования и землеустройства / Н. В. Комов. – М., 2001.
47. Кондратьев, Н.Д. Проблемы экономической динамики / Н. Д. Кондратьев. – М.: Экономика, 1989. – 525 с.
48. Коробейников М.М. Пути совершенствования процесса инвестирования сельского хозяйства/ Коробейников М.М. // Эко. - 2001. - № 12. - С.106-113.
49. Костяев А.И. Региональные агроэкономические исследования и разработки: Методология и методы / А.И. Костяев. – Екатеринбург: Изд-во УрГСХА, 2003. – 285 с.
50. Котлер, Ф., Армстронг, Г. Основы маркетинга. Профессиональное издание / Ф. Котлер, Г. Армстронг; пер. с англ. – 12-е изд. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2009. – 1072 с.
51. Коуз, Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз; пер. с англ. – М.: Дело ЛТД при участии изд-ва «Catallaxu», 1993. – 192 с.
52. Кремлев, А. А. Стратегия выбора упаковочного материала / А. А. Кремлев // Переработка молока. – 2009. – № 1. – С. 10-11.
53. Крцимовский Р. Развитие основных принципов науки о сельском хозяйстве в Западной Европе. – М., 1927. – с.124
54. Крылатых, Э.Н. Аграрные аспекты присоединения России к ВТО / Э. Н. Крылатых // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2012. – № 5. – С. 1-3.
55. Крылатых, Э.Н., Строков, С.Н. Прогнозирование развития агропродовольственных комплексов с использованием европейской модели AGLINK-COSIMO / Э. Н. Крылатых, С. Н. Строков. – М.: ООО «Технология ЦД», 2010. – 22 с.
56. Крылатых Э.Н. Проблемы конкурентоспособности агропродовольственного комплекса РФ и факторы ее повышения./ под. ред. Крылатых Э.Н.– М.: Энциклопедия российских деревень, 2008. – 384 с.
57. Курно, А. Основы теории шансов и вероятностей / А. Курно. – М.: Наука, 1970. – 384 с.
58. Лавриков, В. В., Лавриков, С.В. Нужна ли России биржевая торговля продовольствием / В. В. Лавриков, С. В. Лавриков // Экономика

- сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2010. – № 7. – С. 57-62.
59. Лаур Е. Экономика сельского хозяйства. – М., 1925. – с.18-24.
60. Ленин, В. И. Империализм как высшая стадия капитализма: ПСС / В. И. Ленин. – Изд. 5. – М.: Издательство политической литературы, 1969. – т. 27. – 644 с.
61. Леонтьев, В. В. Экономические эссе. Теории, исследования, факты и политика / В. В. Леонтьев. – М.: Политиздат, 1990. – 415 с.
62. Лифшиц, М. Г.В. Плеханов. Очерк общественной деятельности и эстетических взглядов / М. Лифшиц. – М.: Искусство, 1983. – 143 с.
63. Лукинский, В., Малевич, Ю. Оптимизация логистических издержек в целях поставок / В. Лукинский, Ю. Малевич // Логистика. – 2009. – № 2. – С. 22-23.
64. Людоговский А.П. Основы сельскохозяйственной экономики и сельскохозяйственного счетоводства. М., 1875
65. Магомедов А-Н.Д. Теория и методология формирования системы товародвижения сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия: монография / А-Н. Д. Магомедов. – М.: ООО «Угрешская типография», 2010. – 125 с.
66. Мазлоев, В.З., Кцоев, А. Механизмы распределения субсидий сельхозорганизациям / В.З. Мазлоев, А. Кцоев // АПК: экономика, управление. – 2012. – № 9. – С. 42-46.
67. Мазлоев, В.З., Приёмко, А.В. Оценка возможностей субсидирования отечественных сельхозтоваропроизводителей в условиях членства России в ВТО / В. З. Мазлоев, А. В. Приёмко // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2012. – № 7. – С. 30-33.
68. Маркс, К. Капитал (в 4-х кн.) / К. Маркс. – М.: Политиздат, 1983-1986 – 4 т.
69. Маршалл, А. Основы экономической науки / А. Маршалл. – М.: Эксмо, 2007. – 832 с.
70. Медведев Ю.А. Развитие инфраструктуры рынка зерна (на материалах Краснодарского края), диссертация кандидата экономических наук : 08.00.05 / Медведев Юрий Алексеевич; [Место защиты: Всерос. науч.-исслед. ин-т экономики сел. хоз-ва РАСХН].- Краснодар, 2010.- 167 с.: ил. РГБ ОД, 61 10-8/3098

71. Милосердов, В. В., Милосердов, К. В. Аграрная реформа: шоковая терапия и ее результаты / В. В. Милосердов, К.В. Милосердов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2012. – № 12. – С. 7-11.
72. Назаренко В.И. Россия и зарубежные страны : модели аграрной политики / В. И. Назаренко. - Москва : Памятники ист. мысли, 2008. - 476 с.
73. Нестерова Е.А. Состояние и перспективы развития масложировой отрасли. Вопросы технического регулирования // Масложировая промышленность. – 2013. - №2. – С. 5-10.
74. Неумывакин Ю.К., Перский М.Н. Земельно-кадастровые геодезические работы. М.: КолосС, 2006.
75. Никишкин, В. В., Цветкова, А. Современные тенденции в торговле и их связь с маркетинговыми решениями / В. В. Никишкин, А. Цветкова // Маркетинг. – 2006. – № 2. – С. 35.
76. Новиков, Д. Т., Проценко, И.О. Эволюция концепций логистики как результат ее развития / Д. Т. Новиков, И. О. Проценко // Интегрированная логистика. – 2004. – № 2. – С. 2-5.
77. Нуралиев, С. У., Ишмуратов, М. М. Продовольственный рынок: формирование, развитие и государственное регулирование / С. У. Нуралиев, М. М. Ишмуратов. – М.: ФГУ РЦСК, 2006. – 437 с.
78. Оболенский, В. П. Россия и ВТО: обязательства возможности, риски / В. П. Оболенский // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – № 6. – С. 59-69.
79. Оверчук, Л. А. Макромаркетинговое регулирование продовольственного рынка США / Л. А. Оверчук // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2005. – № 6. – С. 30-35.
80. Огарков А.П. Сельские поселения России/ А.П. Огарков. – Российская академия сельскохозяйственных наук. – М. 2002.- 354с.
81. Огневцев С.Б. Эволюция экономической теории и агропродовольственная экономика// Экономические теории современности (аграрный аспект). -М., 2005
82. Осипов, А.Н. Концепция развития аграрного маркетинга: коллективная монография / А. Н. Осипов и др. – М.: Типография Россельхозакадемии, 2011. – 102 с.

83. Особенности государственных закупок в сфере АПК // Информационный бюллетень Минсельхоза Российской Федерации. – 2011. – № 9. – С. 20-22.
84. Палаткин, И. В., Кармышова, Ю., Блохина, О. Инфраструктура в системе сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации / И. В. Палаткин, Ю. Кармышова, О. Блохина // АПК: экономика, управление. – 2012. – № 4. – С. 34-41.
85. Папцов, А. Г. Вертикально интегрированные кооперативные объединения в сельском хозяйстве Франции / А. Г. Папцов // АПК: экономика, управление. – 2012. – № 8. – С. 80-88.
86. Парето, В. Компендиум по общей социологии / В. Парето; пер. с ит. А.А. Зотова. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008. – 511 с.
87. Першукевич, П. М. АПК Сибири: тактика и стратегия экономических реформ / П. М. Першукевич; РАСХН СО СибНИИЭСХ. – 2-е изд., стереотип. – Новосибирск: 2003. – 420 с.
88. Петриков, А. В. Эволюция аграрных отношений и аграрно-экономическая мысль в России: Никоновские чтения / А. В. Петриков. – М.: Энциклопедия российских деревень, ВИАПИ, 1998. – 263 с.
89. Пигу, А. Экономическая теория благосостояния: в 2-х томах / А. Пигу; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1985. – Т.1. – 512 с.; Т.2. – 456 с.
90. Пимогин, М. А. Исследование расходов на запасы предприятий розничной торговли / М. А. Пимогин // Экономические науки. – 2011. – № 1(74). – С. 246-248.
91. Плеханов, Г. В. Сочинения / Г. В. Плеханов. Т. 15, 24. – М.: 1926.
92. Половинкин, П. Д. Риск в предпринимательской деятельности / П. Д. Половинкин. – М: Юнити-Дана, 2008. – 320 с.
93. Портер, М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 453 с.
94. Порфирьев, Б. Н. Природа и экономика: риски воздействия / Б. Н. Порфирьев. – М.: Анкил, 2011. – 352 с.
95. Постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 4 апреля 2003 г. N 32 «О введении в действие Санитарных правил по организации грузовых перевозок на железнодорожном транспорте». СП 2.5.1250-03. [Электронный ресурс]. – нормативная документация «NorDoc.ru»

96. Пошкус, Б. Потребность сельского хозяйства в финансовых ресурсах на расширенное воспроизводство / Б. Пошкус // Экономика сельского хозяйства России. – 2007. – № 4. – С. 24-26.
97. Приказ Минсельхоза РФ №448 от 26.12.2011 г. «О мерах по реализации в 2012 году постановления Правительства Российской Федерации от 29.12.2010 г. № 1174»
98. Пролыгина, Н. А. Маркетинг аграрной продукции: принципы и концепция / Н. А. Пролыгина. – М.: ФГУП «Типография» Россельхозакадемии, 2012. – 144 с.
99. Протопопов, И. В. Информационный образ аграрного сектора США / И. В. Протопопов // США, Канада. Экономика, практика, культура. – 2007. – № 8. – С. 98-110.
100. Ремчуков, К. В. Россия и ВТО. Правда и вымыслы / К. В. Ремчуков. – М.: Международные отношения, 2002. – 320 с.
101. Рикардо, Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное / Д. Рикардо. – М.: Эксмо, 2007. – 953 с.
102. Робинсон, Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Дж. Робинсон. – Перевод с англ. Вступительная статья и общая редакция И.М. Осадчей. – М.: «Прогресс», 1986. – 473 с.
103. Розанова, Т. П. и др. Развитие инфраструктуры продовольственного рынка / Т. П. Розанова и др. – М.: ГНО «Прометей», 2005. – 160 с.
104. Романов, А. Е., Арашуков, В. П., Арефьев, В.И. Современные рыночные модели хозяйственного механизма АПК России / А. Е. Романов, В. П. Арашуков, В. И. Арефьев. – М.: ООО «НИПКЦ Восход-А», 2008. – 160 с.
105. Родионова, О., Гребенькова, О. Диверсификация в системе воспроизводственных отношений АПК / О. Родионова, О. Гребенькова. // АПК: экономика и управление. – 2007. – № 3. – С. 14-16.
106. Российский статистический ежегодник. 2012 г. : стат. сб. / Росстат. – М., 2013.– 819 с.
107. Рукавишников, А. М. Рефрижераторные контейнеры – важное транспортное звено поставки продуктов населению / А. М. Рукавишников // Холодильная техника. – 2011. – № 9. – С. 49-53.

108. Савченко, Е. С. Макроэкономическая политика России: проблемы и решения / Е. С. Савченко // АПК: экономика, управление. – 2013. – № 6. – С. 3-10.
109. Сагайдак, Э. А. Методологические основы построения модели паритетных экономических отношений сельского хозяйства / Э. А. Сагайдак и др. – М: Издательство ИП Насирддинова В.В., 2012. – 202 с.
110. Самуэльсон, П. Э., Нордхаус В. Д. Микроэкономика / П. Э. Самуэльсон, В. Д. Нордхаус. – М.: Вильямс, 2008. – 752 с.
111. Санду, И. С., Савенко, В. Г., Гасанова, Х. Н. Освоение инноваций в агропромышленном комплексе / И. С. Санду, В. Г. Савенко, Х. Н. Гасанова. – М.: МСХ РФ, РАСХН, ВНИИЭСХ, 2006. – 144 с.
112. Светуных, С. Г., Литвинов, А. А. Конкуренция и предпринимательские решения / С. Г. Светуных, А. А. Литвинов. – Ульяновск: Издательство «Корпорация технологий продвижения», 2000. – 256 с.
113. Свободин, В. А. Методологические вопросы определения эффективности организационно-экономического механизма сельского хозяйства / В. А. Свободин // АПК: экономика, управление. – 2013. – № 2. – С. 38-42.
114. Серегин, С. Н., Колончин, К. В. Создание современной системы хранения сельскохозяйственного сырья и перерабатывающих предприятий / С. Н. Серегин, К. В. Колончин // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2011. – № 10. – С. 5-8.
115. Серков, А. Ф. Конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции: макроэкономические и региональные аспекты: В кн.: Эффективность и конкурентоспособность аграрного сектора России. Вып. 2. Том I. Труды независимого научного аграрно-экономического общества / А. Ф. Серков. – М.: Изд. МСХА, 1999. – С. 156.
116. Семин А.Н. Методика оценки эффективности функционирования экономического механизма хозяйствования и ее апробация в хозяйствах Свердловской области / А.Н. Семин, Г.П. Селиванова, В.М. Шарапова. – Екатеринбург : Изд-во УрГСХА, 1999. – 70 с.
117. Силаева, Л. П., Алтухов, А. И. и др. Состояние и тенденции развития производства и потребления основных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в стране / Л. П. Силаева, А. И. Алтухов и др. – М.: ГНУ ВНИИЭСХ, 2006. – 184 с.

118. Сиптиц, С. О. Проектирование эффективных механизмов государственного регулирования аграрных рынков методами математического моделирования: Научные труды ВИАПИ им. А. А. Никонова / С. О. Сиптиц. – М.: НКПО «Энциклопедия российских деревень», 2004. – 138 с.
119. Скворцов А.И. Основы экономии земледелия. М., 1900
120. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
121. Соколова, Ж. Е. Производство, переработка и реализация продукции органического сельского хозяйства в странах ЕС / Ж. Е. Соколова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2012. – № 5. – С. 79-85.
122. Степанчикова, Ю. С. Правовая классификация форм построения товарно-сбытовой сети отечественных производителей за рубежом / Ю. С. Степанчикова // Минск – МОО «Развитие»: Журнал международного права и международных отношений. – 2010. – № 3. – С. 29-33.
123. Стиглиц, Д. Ю. Глобализация: тревожные тенденции / Д. Ю. Стиглиц. – М.: Мысль, 2003. – 300 с.
124. Стратегический доклад о развитии производства зерновых и масличных // МСХ РФ, 2012
125. Студенский Г.А. Очерки сельскохозяйственной экономии. М., 1925
126. Стукач В. Ф. Трансакционные издержки в АПК: измерение, информация, регулирование: монография / В. Ф. Стукач. – Омск: Изд-во ФГОУ ВПО ОмГАУ, 2006. – 212 с.
127. Сухаревский А. Новая эра экономии / А. Сухаревский // Эксперт № 15. – 2011. – С. 38-46.
128. Сэй, Ж.-Б. Трактат по политической экономии. Бастиа, Ф. Экономические софизмы. Экономические гармонии / Ж.-Б. Сэй, Ф. Бастиа. – М.: Дело: Акад. нар.хоз-ва при Правительстве РФ, 2000. – 232 с.
129. Таран, В. В. Государственная поддержка агропродовольственного маркетинга в США / В. В. Таран // АПК: Экономика, управление. – 2011. – № 1. – С. 78-83.
130. Тарасов, В. И. Интеграция аграрного рынка России в Таможенный Союз: монография / В. И. Тарасов. – М.: Гриф и К, 2010. – 220 с.

131. Тарондо, Ж. К., Ксардель, Д. Дистрибьюция / Ж. К. Тарондо, Д. Ксардель; пер. с франц. под ред. В.И.Черенкова. – СПб.: Издательский дом «Нева», 2003. – 127 с.
132. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 024/2011 «Технический регламент на масложировую продукцию», утв. Решением Комиссии Таможенного союза от 9 декабря 2011 года N 883. [Электронный ресурс]. – Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации «Техэксперт»
133. Ткач, А. В. Роль маркетинга в развитии потребительской кооперации / А. В. Ткач // АПК: экономика, управление. – 2012. – № 9. – С. 25-30.
134. Тихонов, В. А., Лезина, М. Л. Конечный продукт АПК / В. А. Тихонов, М. Л. Лезина. – М: Наука, 1985. – 264 с.
135. Топоров, В. Т. Отдельные концептуальные аспекты распределения в рыночной экономике / В. Т. Топоров // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. – 2010. – № 3(4). – С. 26-30.
136. Трибулин И. Совершенствовать организационно-экономический механизм управления муниципальных образований сельских территорий// Экономика сельского хозяйства России. – 2005. - №9. - С.10-13
137. Тэер А.Д. «Grundsätze der rationellen landwirtschaft» («Основы рационального сельского хозяйства») в 4-х томах, Берлин, 1850
138. Тюрго А. Избранные экономические произведения. М.: Соцэкгиз, 1961
139. Узун, В. Я. Сельское хозяйство России: точки роста и зоны запустения / В. Я. Узун // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2012. – № 4. – С. 27-35.
140. Ушачев, И. Г. Аграрная политика России: проблемы и решения / И. Г. Ушачев. – М.: Издательство ИП Насирддинова В.В., 2013. – 524 с.
141. Фалина, М. С. Государственное регулирование внешней торговли продовольственными товарами и сельскохозяйственным сырьем: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / Фалина Мария Сергеевна. – М., 2009. – 25 с.
142. Фатхутдинов, Р.А. Стратегический маркетинг / Р. А. Фатхутдинов. – 2-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Питер, 2002. – 448 с.
143. Федеральный закон Российской Федерации от 08.12.2003 г. №164-ФЗ (в ред. от 02.02.2006) «Об основах государственного регулирования

внешнеторговой деятельности» (принят ГД ФС РФ 21.11.2003 г. [Электронный ресурс]. КонсультантПлюс.

144. Федеральный Закон Российской Федерации от 30 марта 1999 г. № 52-ФЗ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» [Электронный ресурс]. – КонсультантПлюс.

145. Федеральный закон РФ от 24.06.2008 г. № 90-ФЗ «Технический регламент на масложировую продукцию» [Электронный ресурс]. – КонсультантПлюс.

146. Фишер, С., Дорнбуш, Р. Макроэкономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш. – М.: Изд-во МГУ: ИНФРА, 1997. – 784 с.

147. Фон Тюнен И. «Изолированное государство в его отношении к сельскому хозяйству и национальной экономике» (*Der Isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationaloekonomie*), 1826.

148. Хайек, Ф. А. Познание, конкуренция и свобода / Ф. А. Хайек. – СПб.: Пневма, 1999. – 288 с.

149. Харрод, Р., Хансен, Э. Классики кейнсианства (в 2 томах): Харрод, Р. К теории экономической динамики. Хансен, Э. Экономические циклы и национальный доход / Р. Харрод, Э. Хансен. – М.: Экономика, 1997. – Т. 1. – 416 с., Т 2. – 431 с.

150. Хлыстун В.Н. Стабилизировать работу агропромышленного комплекса России// АПК: экономика, управление, 1997, №4.

151. Хмелевский, Г. К. Современная упаковочная индустрия решает задачи по качественному упаковыванию различной пищевой продукции / Г. К. Хмелевский // Логистика. – 2012. – № 1. – С. 29-31.

152. Хмелевский, Г.К. Перспективы развития индустрии упаковки и логистики / Г. К. Хмелевский // Пищевая промышленность. – 2012. – № 1. – С. 8-12.

153. Хэмберг, Д. Ранняя теория роста: модели Домара и Харрода: Современная экономическая мысль. Серия: Экономическая мысль Запада / Д. Хэмберг. – М.: Прогресс, 1981. – 340 с.

154. Цацулин, А. Аутсорсинг в логистике: преимущества и недостатки / А. Цацулин // Переработка молока. – 2009. – № 7. – с. 18-20.

155. Чаянов А.В. Что такое аграрный вопрос? М., 1917

156. Чемберлин, Э. Теория монополистической конкуренции: (Реориентация теории стоимости) / Э. Чемберлин; пер. с англ. Э.Г. Лейкина и Л.Я. Розовского; под ред. Ю. Ольсевича. – М.: «Экономика», 1996. – 351 с.
157. Черняев, А., Сердобинцев, Д. Организационно-экономический механизм формирования агропромышленных кластеров в Поволжье / А. Черняев, Д. Сердобинцев // АПК: экономика, управление. – 2012. – № 2. – С. 3-8.
158. Шанин, С. А. Концептуальные подходы к геоэкономическому контексту мирового экономического развития / С. А. Шанин // АПК: экономика, управление. – 2012. – № 8. – С. 26-32.
159. Шереужева М.А., Шереужев М.А. Тенденции развития мирового рынка растительных масел// Международный технико-экономический журнал, 2013. - №5, с. 37-42
160. Шереужев М.А. Логистические системы России в условиях глобализации/ Образование. Наука. Научные кадры, 2013. - №6, с.115-117.
161. Шереужев М.А. Перспективы расширения рынков сбыта подсолнечного масла // Международный технико-экономический журнал, 2013. - №6, с. 52-58
162. Шереужева М.А. Применение финансовых инструментов в организациях агропромышленного комплекса // Международный технико-экономический журнал. – 2013. № 6. – С. 39-43
163. Шумпетер, Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер. – М.: Эксмо, 2007. – 864 с.
164. Эванс, Дж. М., Берман, Б. Маркетинг / Дж. М. Эванс, Б. Берман; пер. с англ. – М: Сирин, 2002. – 308 с.
165. Энгельс, Ф. наброски к критике политической экономии / К. Маркс, Ф. Энгельс. – Соч. 2-е изд. Т. 1. – М.: Госполитиздат, 1955. – 723 с.
166. Эрроу, К. Возможности и переделы рынка как механизма распределения ресурсов / К. Эрроу. – THE SIS: т. I, вып. 2, 1993. – С. 53-68.
167. Югай, А. М. и др. Модели экономических взаимоотношений предприятий АПК в системе интегрированных формирований / А. М. Югай и др. – М.: «Росинформагротех», 2004. – 175 с.
168. Юм Д. Сочинения. В 2-х т. М.: Мысль, 1965.
169. <http://www.usda.gov>
170. <http://www.agronews/ru>

171. <http://www.apk-inform.com/ru>
172. <http://soyanews.info>
173. <http://jilkin.ru/main>