

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ВЫХОДА МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ЗЕРНА

Е. А. Попова, Е. М. Бижанова, С. В. Зинченко

DEVELOPMENT OF THE METHOD OF SMALL-SIZED ENTERPRISE' ENTRY ON THE CEREALS MARKET

E. A. Popova, E. M. Bizhanova, S. V. Zinchenko

Аннотация. *Предмет и цель работы.* Актуальность темы исследования обусловлена высоким экспортным потенциалом российских производителей зерна и продуктов его происхождения, в том числе и небольших компаний. Объем производства зерновых культур превышает внутренний спрос на данный продукт, в связи с чем значительная доля его экспортируется. *Методы.* Работа основана на исследовании динамики отечественного рынка зерна и продуктов его переработки, выводы которого представлены в виде PEST-анализа. Исследованы динамика и структура экспорта зерна отечественных производителей, выявлены крупнейшие экспортеры зерна из России, а также особенности экспортной системы распределения зерна. *Результаты и выводы.* Проведенные исследования позволили разработать методику выхода на международный рынок зерна малых предприятий, которая предполагает наращивание материально-технического, кадрового потенциала, формирование партнерских отношений с существующими экспортерами, поиск и заключение контрактов с зарубежными партнерами. Предлагаемый подход к выходу на зарубежный рынок сельскохозяйственных производителей учитывает особенности и ограничения, с которыми неизбежно сталкивается малый бизнес. Даны конкретные рекомендации по формированию стратегических направлений развития бизнеса для реализации экспортного потенциала небольших предприятий.

Ключевые слова: экспорт, рынок зерна и продуктов его переработки, методика выхода на зарубежные рынки, исследование тенденций рынка зерна, экспортная система распределения, внешнеэкономическая деятельность.

Abstract. *Subject and goals.* Topical relevance depends on the high export capacity of the small- and medium-sized Russian enterprises on the cereals market. Labour of the grain is higher than domestic demand therefore a large part of the grain is exported. *Methods.* The study is based on the marketing researches of the cereals market which results are as PEST analysis. Dynamics and export structure grain Russian producers were analysed, the largest exporters were identified. *Results and conclusions.* Researches allowed to develop the method of small-sized enterprise' entry on the cereals international market. This approach aims to improve logistical and staff capacity, establishment of a partnership with exporters and external partners. This approach considers characteristics and constraints faced by small-sized enterprises of the grain going abroad. It also developed recommendations to create strategies of the small-sized enterprises to realize the export potential.

Keywords: export, cereals market, the method of the entry on the international market, the research of the cereals market trends, system of distribution, International economic activities.

Введение

Основной особенностью отечественного рынка зерна является то, что производство данной культуры превышает внутренние потребности страны, в связи с чем значительная доля произведенной продукции отправляется на экспорт. Последние десять лет валовое производство зерна в России имеет устойчивую тенденцию к росту и приближается к 105–110 млн тонн, причем в 2016 г. достигло 120,7 млн тонн. Основной объем потребления зерна внутри страны идет на переработку, а также на семена и фуражные цели, на данный момент не меняется и составляет порядка 45–47 млн тонн. Произведенное сверх того зерно идет в незначительной степени на создание переходящего запаса, в большем же объеме отправляется на экспорт, который в последние годы постоянно увеличивается. В структуре мирового производства зерновых Россия входит в тройку лидеров наряду с США и Китаем [1, 2].

Вместе с тем следует отметить увеличение интереса предпринимателей к сельскому хозяйству: в последнее время появилось достаточно большое количество небольших сельскохозяйственных предприятий и фермерских компаний, которые обострили конкуренцию на внутреннем рынке. При этом зерновой рынок России с точки зрения сбыта является достаточно сложным и непредсказуемым в плане ценообразования, что побуждает производителей к поиску выходов на зарубежные рынки.

Существующие разработки в области методов выхода предприятий и освоения зарубежных рынков требуют существенной доработки к отраслевой специфике и потенциалу предприятий [3]. Как показало исследование, отсутствуют рекомендации по освоению зарубежных рынков именно для малых предприятий, тогда как, несомненно, зерновой мировой рынок предоставляет экономические возможности и для небольших компаний – производителей зерна. Данное исследование является результатом адаптации теоретико-методических подходов к выходу и разработке стратегии малого предприятия на мировом рынке с учетом специфики отраслевого рынка зерна.

Исследование тенденций российского зернового рынка

Зерно и продукты его переработки во многом определяют продовольственную безопасность России, поскольку являются наряду с мясом одним из основных продуктов питания населения всего мира. Именно на зерно приходится наиболее устойчивый спрос на международном рынке [4].

Рынок зерна в России за последние годы показывает положительную динамику роста: его видимое потребление увеличилось по сравнению с предыдущими годами. Рост объема рынка составил 5 % по итогам 2017 г. и составил в натуральном выражении 88,1 млн тонн. По прогнозам экспертов, в среднесрочной перспективе ожидается незначительный рост потребления: порядка 0,5 % в год (рис. 1) [5].

Основное производство зерна в России расположено на территориях Южного, Центрального и Приволжского ФО, где сосредоточены основные производители зерновых культур: 12 регионов России производят 60 % валового сбора зерна, при этом 10 регионов Европейской части РФ находятся в климатических условиях, схожих с ЕС, Канадой и основной частью США, следовательно, урожайность данных территорий РФ может расти (рис. 2) [5].

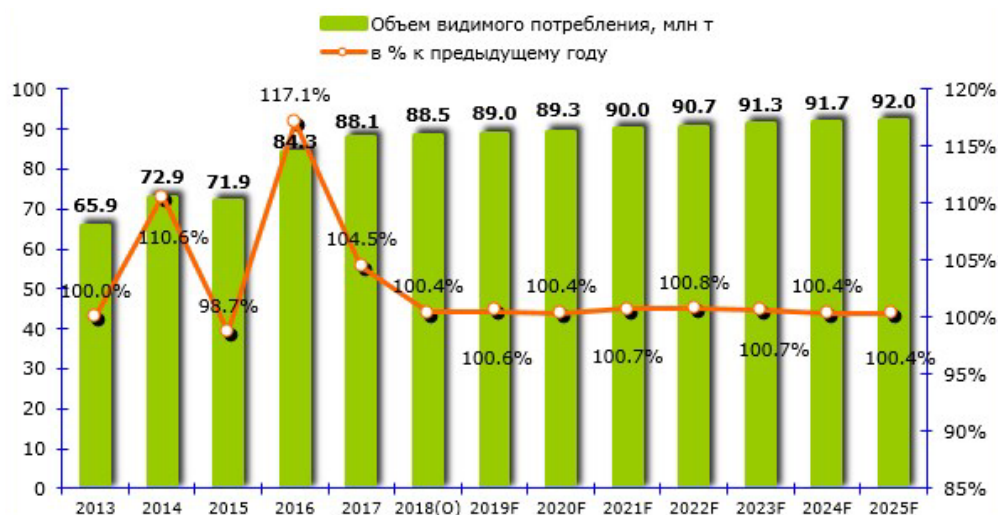


Рис. 1. Объем предложения на рынке зерна в 2013–2018 гг., прогноз до 2025 г., млн т (источник: данные Росстата, ФТС, аналитика IndexBox)



Рис. 2. Основные регионы – производители зерна в РФ

Сфера производства, обращения зерна и продуктов его переработки в РФ регулируется Гражданским кодексом Российской Федерации, законом РФ от 14.05.1993 № 4973-1 «О зерне», ФЗ от 27.12.2002 № 184 «О техническом регулировании», ФЗ от 05.12.1998 № 183 «О государственном надзоре и контроле за качеством и безопасностью зерна и продуктов его переработки» и другими нормативно-правовыми актами РФ и субъектов Российской Федерации [4, 6].

Производство и реализация зерна и продуктов его переработки на единой таможенной территории Евразийского экономического союза в приоритете нормативно-правовых актов Союза.

Классификация зерна осуществляется на основе совокупности биологических и технологических показателей зерна в соответствии с националь-

ными и международными стандартами, техническими регламентами в сфере производства зерна.

Таким образом, исследование отечественного зернового рынка позволило выявить возможности и угрозы его развития, которые следует учитывать производителям для определения приоритетных перспектив своего развития (табл. 1).

Таблица 1

PEST-анализ российского рынка зерна

Факторы	Возможности	Угрозы
Политико-правовая среда (Р)	– действующее законодательство	– сокращение субсидий на экспорт для зернопроизводящих регионов
Экономическая среда (Е)	– рост пищевой промышленности и сельского хозяйства; – рост цен на импортную продукцию	– нестабильность курса валют (в первую очередь доллара)
Социально-демографическая среда (S)	– восстановление потребительского спроса на продукцию переработки зерновых	– демографическая ситуация (прогнозируемое снижение уровня рождаемости и миграционного прироста)
Технологическая, природная среда (Т)	– погодно-климатические условия: более низкая урожайность зерна – возможность получить большую прибыль	– погодно-климатические условия: сокращение уборочных площадей; – риски потери урожая

Анализ динамики и структуры экспорта зерна

Производство зерна в РФ превышает объем внутреннего потребления, поэтому в основном ориентировано на вывоз за рубеж. Так, Россия является одним из лидеров по экспорту зерна на международном рынке. По данным исследования IndexBox Russia, производство зерновых культур, в частности пшеницы, является экспортоориентированной отраслью: за рубеж вывозится порядка 33 % всей произведенной продукции. При этом треть российского экспорта зерна направляется в Египет и Турцию.

Следует отметить, росту экспортного потенциала зерна препятствует слабое развитие транспортно-логистической инфраструктуры, а также недостаток элеваторных мощностей. В среднесрочной перспективе ожидается некоторое замедление роста из-за отсутствия предпосылок роста потребления зерна и продуктов его переработки. Несмотря на это, прогнозируется рост объемов производства зерна в РФ порядка 2 % в год.

Вывоз пшеницы, основной российской экспортной агрокультуры, по итогам сезона 2017–2018 гг. достиг 41,07 млн тонн, что на 14,1 млн тонн больше, чем в предыдущий период. Данный показатель позволил второй раз в истории зафиксировать лидерство России в мировом экспорте пшеницы [7].

К факторам, способствующим столь заметному росту экспорта, следует отнести не только рекордный урожай зерновых, но и введение правитель-

ством льготного тарифа на перевозку зерна железнодорожным транспортом из ряда удаленных от портов регионов Центральной России, Поволжья, Урала и Сибири, а также рост цен на зерновых биржах на российскую пшеницу: более \$200/т. Также росту экспорта значительно способствует развитие транспортной инфраструктуры, пропускная способность которой превышает 5 млн тонн зерна в месяц.

Основными покупателями российских зерновых культур являются Египет, Турция и страны Ближнего Востока. Рейтинг крупнейших покупателей российского зерна возглавляет Египет, импортировавший за сезон 2018 г. более 8,6 млн тонн, что превысило ввоз на 30,3 % по отношению к прошлому периоду (рис. 3).

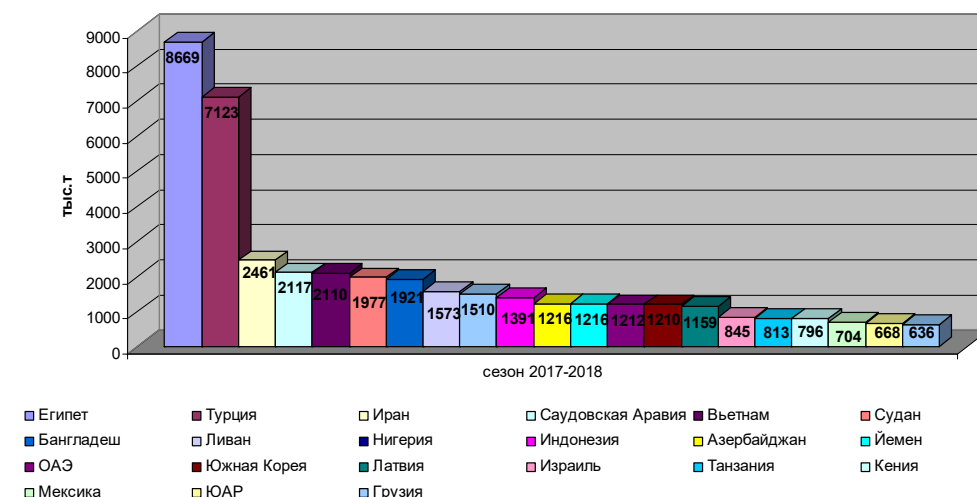


Рис. 3. Страны – крупнейшие экспортеры зерна из России

На втором месте по экспорту зерна находится Турция, в которую в 2018 г. увеличился российский экспорт зерна на 131 % и достиг 7,1 млн тонн. Отгрузка зерна в Турцию осуществляется в основном через малые порты, глубоководные же терминалы отправили в данную страну за 11 месяцев 2017–2018 гг. менее 14 %.

Третьим по величине покупателем в рассматриваемом периоде является Иран, который увеличил ввоз более чем на 57 % и достиг 2,46 млн тонн. Отгрузки осуществляются преимущественно через порты Каспия.

Следующим по величине импортером является Саудовская Аравия, которая увеличила покупки на 80,8 % по сравнению с предыдущим периодом, что составило 2,1 млн тонн.

К странам, также увеличившим импорт российского зерна, относятся Латвия, через порты которой зерно вывозилось в третьи страны. Импорт в Латвию увеличился в три раза и достиг 1,15 млн тонн. Также динамично увеличился экспорт зерна в такие страны, как ОАЭ (до 12,2 млн тонн), Мексика (до 704 тыс. тонн), Иордания (до 589 тыс. тонн), Катар увеличил ввоз российского зерна в 5,6 раза (до 293 тыс. тонн), Филиппины – в 28 раз (до 421 тыс. тонн).

Всего 30 крупнейших стран-покупателей в 2018 г. импортировали более 45 млн тонн российского зерна, что составило более 90 % от общего объема экспорта.

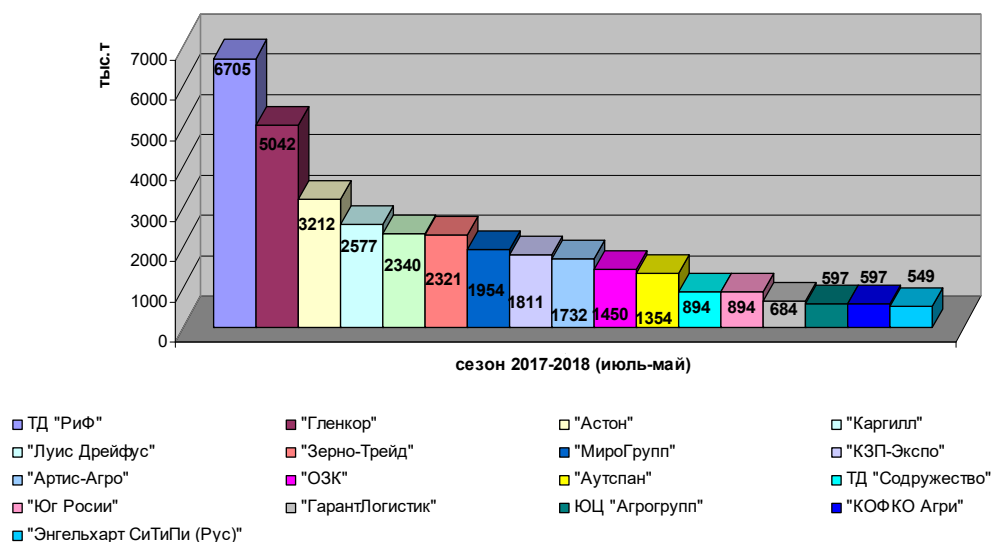


Рис. 4. Крупнейшие экспортеры российского зерна (источник: «Русагротранс»)

Анализ деятельности компаний экспортеров российского зерна показал, что на тридцать крупнейших из них пришлось 78 % всего экспорта зерна за июль–май сезона 2017–2018 гг. (рис. 4). Лидером по экспортным продажам – торговый дом «РиФ», находящийся в Ростове-на-Дону, который занимается закупками зерна внутри России и продажами на внутреннем и зарубежном рынках зерновых культур [8, 9].

Исследование особенностей экспортной системы распределения продукции российских предприятий на мировом рынке зерна

Современная схема экспорта зерна из России представлена на рис. 5. Так, производители зерна (фермерские хозяйства) продают его оптовым посредникам преимущественно со своих складов. При этом все расходы и риски, связанные с доставкой, берут на себя именно они. Партии зерна, которые закупают эти компании, колеблются в пределах от одной до десяти тонн.

Затем в дело вступают компании – экспортеры зерна: они представлены предприятиями различных размеров и форм собственности, в задачу которых входит взаимодействие с небольшими производителями зерна, покупка у них необходимого его количества и доставка до крупных экспортеров. При этом, следует отметить, что большинство из них не имеют своего транспорта и прибегают к услугам транспортных компаний для доставки зерна.

Следующий уровень при экспорте зерна занимают компании-экспортеры, которых на настоящий момент достаточно небольшое количество. Они отслеживают тендеры, выставяемые иностранными трейдерами, и участвуют в торгах по продаже зерна за границу. Также в обязанности указанных компаний входят сбор и оформление полного пакета документов для участия в торгах. Некоторые компании (например «РиФ») имеют собственные транспортные средства и отлаженные механизмы взаимодействия с портами. Особенностью указанных компаний является наличие складов и элеваторов для хранения крупных партий зерна [8].

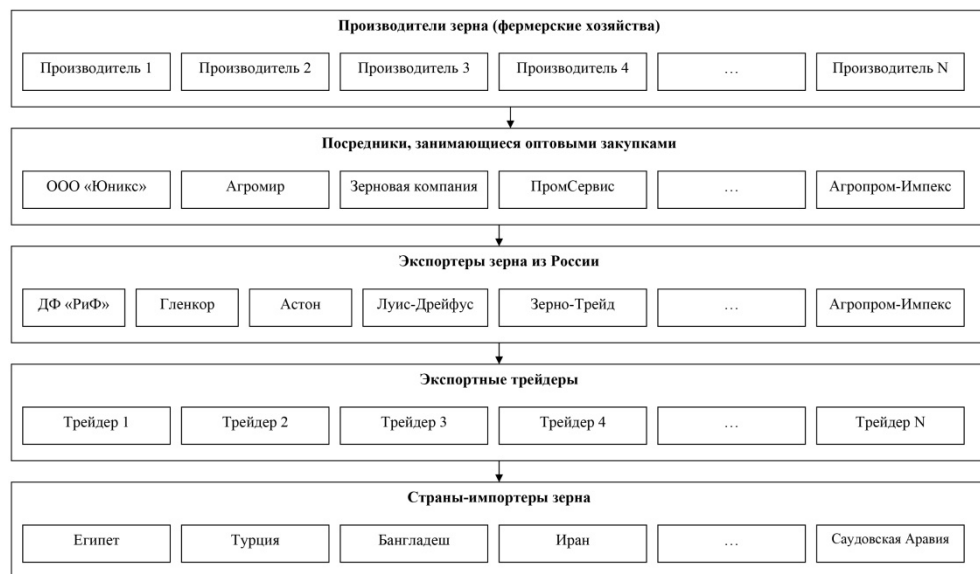


Рис. 5. Экспортная система распределения российского зерна

Со стороны стран – импортеров зерна его закупкой также занимаются трейдеры – иностранные компании, выставяющие квоты по необходимому объему продукции и проводящие закупку от лица государства. Так, в двух странах – крупнейших экспортерах зерна – Турции и Египте – это компании «Зерновое агентство Турции (ТМО)» и «GASC» (Египетский госагент по закупкам).

Описанная схема является наиболее часто используемым вариантом экспорта зерна для небольших фермерских предприятий, так как является наименее рискованной. Однако есть ряд компаний, осуществляющих горизонтальную интеграцию и работающих на нескольких уровнях рынка (например «Агропром-Импекс»). Кроме того, на зерновом рынке работают также и предприятия, осуществляющие прямые поставки зерна зарубежным покупателям, что связано со значительными затратами и рисками.

В настоящее время лидером среди зерновых трейдеров является ТД «РиФ» и аффилированная с ней «Промэкспедиция», основанные Петром Ходыкиным в 2010 г. Последние четыре года компания делает ставку на отгрузку зерна по «малой воде»: этому способствовало завершение реконструкции азовского элеватора «Промэкспедиции» с наращиванием мощности по единовременному хранению зерна от 30 до 105 тыс. тонн.

Компания закупает пшеницу, ячмень, кукурузу, горох и подсолнечник. Подать заявку на отгрузку можно через официальный сайт «Рифа». Одно из конкурентных преимуществ трейдера – максимальная автоматизация взаимодействия с сельхозтоваропроизводителями, предельное упрощение всех процедур. Фактически работать с ним можно полностью удаленно, что экономит значительные ресурсы для фермера. Значительным минусом взаимодействия с указанной компанией является достаточно низкий уровень закупочных цен: фактически, это плата за отработанную и проверенную схему взаимодействия.

Компания «Гленкор», российский филиал крупнейшего мирового зернотрейдера, занимает в рейтинге «Агроэксперта» второе место по объемам экспорта зерна. Две указанные компании двукратно опережают ближайших конкурентов по объемам экспорта. Компания, будучи представителем международного концерна, стремится к максимальной прозрачности своей деятельности – по крайней мере, на бумаге и при первом знакомстве (чтобы изучить полный список документов, необходимых для сотрудничества с трейдером, достаточно одного клика на официальном сайте).

Весной 2018 г. компания «Гленкор» вошла в число трейдеров, инициировавших выход отрасли из «серой» зоны экономики. Речь идет, во-первых, о полноценном налоговом бремени без «увеличений», а во-вторых, о борьбе с перекупщиками-однодневками, которые становятся неприятным промежуточным звеном между сельхозтоваропроизводителем и трейдером и создали диспаритет на рынке, а в конечном счете, оставляют в накладе фермеров.

Стратегией компании является приоритетная закупка зерна непосредственно у сельхозпроизводителей, и эта логика становится основной для большинства участников экспортного рынка.

Третье место на российском зернотрейдерском рынке занимает компания «Астон» – еще одна компания из Ростова-на-Дону. Ее конкурентным преимуществом является акцент на инновационности: например, в июне 2018 г. компания внедрила электронную очередь для регистрации на выгрузку автотранспорта – это должно упорядочить подачу грузовых машин, сократить время ожидания и разгрузить подъезды к терминалу в ростовской промзоне «Заречная». Мобильное приложение как инструмент регулирования бизнеса – в общем-то, не новость для России, но в аграрной сфере такие решения относительно редки.

Компания работает со следующими видами культур: пшеница, подсолнечник, ячмень, лен, кукуруза, горох, рапс, рыжик.

Компания «Луис Дрейфус» известна на рынке в качестве создателя крупного Азовского зернового терминала, сданного в эксплуатацию в 2017 г. Данный терминал имеет выгодное географическое положение, развитую инфраструктуру, в том числе значительные складские мощности. Именно Азовский терминал во многом обеспечивает отечественным производителям конкурентные преимущества на международном рынке за счет возможности реализации перевозки зерна посредством судов класса «река–море».

Сама компания работает в России с 1864 г., однако следует отметить, что на долгие годы сотрудничество с СССР было остановлено. Однако элементы «старых добрых традиций» все же сохранились: проявляется это не только в преимущественном использовании морских путей, но и в формате взаимодействия с поставщиками. В отличие от многих конкурентов «Луис Дрейфус» в духе XIX–XX вв. инвестирует в инфраструктуру, возводя собственные элеваторные комплексы и зерновые терминалы по всему Югу России, Черноземью и Северному Кавказу. Это позволяет компании, как правило, держать относительно невысокие логистические цены.

«Зерно-трейд» – ростовская компания, которая в настоящее время развивается стремительными темпами: за 2017 г. произошел 45%-й рост отгрузок на внешние рынки за год. Основным своим конкурентным преимуществом компания считает цифровизацию как собственного бизнеса, так и

сельского хозяйства в целом, поэтому инвестирует в развитие электронной инфраструктуры.

Половину грузоперевозок «Зерно-трейд» осуществляет железнодорожным транспортом, половину – автомобильным. При перевозках автотранспортом существует ярко выраженная сезонность тарифов: они существенно (иногда вдвое) возрастают в пиковый сезон. Для решения указанной проблемы компания отрабатывает механизмы привлечения к транспортировке грузов специалистов на аутсорсинге, связанных в единую систему, ориентированную, с одной стороны, на повышение удобства для зернопоставщика, а с другой – на плотный контроль процесса перевозки со стороны головного офиса. Это приведет в стратегической перспективе к повышению конкурентных позиций компании за счет высокой скорости доставки зерна для тех сельхозтоваропроизводителей, которым важна оперативность продаж [8, 9].

Анализ деятельности крупнейших российских экспортеров зерна показал, что на рынке зерна активно развивается партнерство в виде союзов. Так, АО «Астон», ООО «Гленкор Агро МЗК», ООО «ОЗК-Юг» и ООО «Торговый дом "РИФ"» подписали меморандум о создании Союза экспортеров зерна. На данные компании приходится более трети всего экспорта зерновых из России [10].

Основной целью союза является продвижение зерна и зернобобовых культур российского происхождения, а также продуктов их переработки на международном рынке. Формирование союза, помимо прочего, способствует повышению эффективности взаимодействия экспортеров и органов государственной власти, что позволит производителям, выходящим на мировой рынок зерна, приобрести поддержку со стороны государства. Возможность участников соглашения участвовать в разработке нормативно-правовых актов, регулирующих процессы производства и обращения зерна, способствовать появлению новых технологически оснащенных специализированных лабораторий и экспертных организаций на основе мировой практики в области формирования и подтверждения качества зерновых агрокультур, позволит повысить качество отечественного зерна и продуктов его переработки [10].

Кроме того, следует отметить возможность введения экспортной пошлины для ограничения вывоза зерна из России: это предложение было выдвинуто в августе 2018 г. на совещании в Минсельхозе России. Позднее министр сельского хозяйства сообщил, что в настоящее время предпосылок для введения экспортной пошлины на зерно нет. Однако, по данным Национальной ассоциации экспортеров сельскохозяйственной продукции, пошлину могут вернуть, если объем экспортных поставок зерна превысит 30 млн тонн, а пшеницы – 25 млн тонн [11].

Экспортная пошлина на пшеницу действовала с 1 июля 2015 г. по 23 сентября 2016 г. и составляла 15 % от таможенной стоимости плюс 7,5 евро (но не менее 35 евро за тонну). Причиной введения пошлины была стабилизация ситуации на зерновом рынке после девальвации рубля. В настоящее время значение экспортной пошлины нулевое.

Таким образом, анализ современных механизмов экспорта на рынке зерна показал, что экспорт зерна из России в сезоне 2017–2018 гг. значительно вырос по сравнению с предыдущим сезоном. Основными покупателями российских зерновых являются Египет, Турция, страны Ближнего Востока. Отечественных производителей и зарубежных покупателей зерна связывают три уровня посредников: компании, занимающиеся оптовыми закупками, компании – экспортеры зерна из РФ и экспортные трейдеры. Крупнейшими экспортерами

зерна из России являются ТД «РиФ», «Гленкор», «Астон», ООО «ОЗК-Юг» и «Луис Дрейфус», которые в 2018 г. объединились в Союз экспортеров зерна.

В настоящее время в России сложились хорошие предпосылки для экспорта зерна, в том числе и для небольших производителей: рост урожая и замедление роста внутреннего потребления. При этом потребление продуктов переработки зерна не является стабильным. Несмотря на падение доходов, значительного роста спроса на хлеб и хлебобулочные изделия, другие продукты переработки зерна не происходит. Однако на внутреннем рынке сложилась ситуация, при которой внутренний зерновой рынок поделен между крупными компаниями, значительно влияющими на ценовую ситуацию.

При этом на уровень цен на зерно также оказывают влияние погода и, как следствие, урожай зерна: так, при хорошей погоде и большом урожае цены на внутреннем рынке достаточно низкие, а в самые урожайные годы могут даже не покрывать себестоимость производства зерна. Также следует отметить, что спрос на российском рынке зерна нестабилен и непредсказуем: анализ деятельности предприятия показал отсутствие постоянных покупателей, гарантирующих предприятию стабильные объемы продаж.

Иная ситуация наблюдается на мировом рынке зерна. С середины 2000-х по 2012 г. цены в мире на зерно росли, как и на большинстве товарных рынков. С 2012 г. цены падали и стабилизировались на историческом минимуме последних лет. Данная ситуация негативно отразилась на доходах фермеров по всему миру, для российских же производителей девальвация 2014 г. несколько смягчила международную ситуацию. В настоящее время цена и спрос на зерно на мировых рынках более предсказуемы и прогнозируемы.

Кроме того, выстраивание отношений с экспортерами и иностранными предприятиями гарантирует определенные объемы продаж для компании.

Алгоритм выхода малого предприятия по производству зерна на международный рынок

Таким образом, на основании проведенных исследований особенностей экспорта зерна нами предлагается следующая методика для новых участников рынка (рис. 6).



Рис. 6. Алгоритм выхода малого предприятия по производству зерна на зарубежные рынки

Первым направлением стратегического развития предприятия, стремящегося к освоению зарубежных рынков, является увеличение мощности самого хозяйства: материально-технической базы, технологии производства зерна, кадрового состава. Зачастую именно низкий уровень материально-технического оснащения препятствует стратегическому развитию современных небольших сельскохозяйственных производителей, в то время как современные технологии позволяют решить данную проблему с относительно небольшими затратами.

Так, развитие материально-технической базы сельскохозяйственных производителей можно осуществить такими видами современной техники, как культиватор «DUPORT Liquiliser», который позволяет вносить удобрения (карбидно-аммиачную смесь (КАС), сульфат аммония) на глубину 6–8 см, за счет чего растения могут питаться в течение трех недель. При этом, как показывается практика, увеличивается урожайность (до 10–15 ц/га) без увеличения затрат. Самоходный опрыскиватель «Challenger Rogator 1300C» с шириной захвата 36,5 м дает возможность дифференцированного внесения гербицидов и позволяет экономить на средствах защиты растений.

Применение нового вида удобрений также позволяет увеличить производительность производителей зерна, например, переход с гранулированных (аммиачная селитра) на жидкие удобрения (КАС 32). КПД у гранулированных удобрений при благоприятных условиях составляет 45–50 %. Эти удобрения можно вносить как поверхностно, так и непосредственно в почву. В современном сельском хозяйстве все большее распространение получает удобрение КАС 32, которое можно совмещать с использованием пестицидов в одной баковой смеси, что позволяет сократить расходы за счет снижения количества операций по уходу за растениями. Помимо затрат, КАС 32 улучшает качество зерновых за счет получения требуемых мировыми стандартами зерна товарных характеристик: показатели белка, клейковины, стекловидности и пр. С точки зрения экологичности, что на современном этапе развития общества является одним из важнейших факторов системы производства, КАС не загрязняет окружающую среду, не токсичен, также характеризуется такими показателями безопасности, как отсутствие пожаро- и взрывоопасности. Во время засухи данное удобрение улучшает потребление азота, удобен для перевозки: может транспортироваться в любых емкостях (пластиковых, нержавеющей, из углеродистых сталей).

Кроме того, для увеличения урожайности без увеличения площади полей необходима цифровизация хозяйств, а именно внедрение в деятельность GPS навигации-автопилота для дифференцированного внесения удобрений и электронной карты полей, что позволит осуществлять контроль технологического процесса через специальные приложения.

Комплексная цифровизация сельхозпроизводства позволит снизить затраты на 23 %: средняя их экономия при землепользовании с применением технологий GPS-навигации составляет 11–14 %, при дифференцированном внесении удобрений – 8–12 %, а благодаря системам параллельного вождения – 8–13 %.

Кроме того, цифровизация позволит кардинально (до 10 раз) снизить транзакционные издержки на куплю-продажу товара и упростить цепочку поставок.

Для внедрения GPS-технологий необходима аэросъемка полей хозяйств с привлечением специализированных компаний, оказывающих услуги по аэросъемке с применением беспилотной авиации. Преимуществом технологии является точное определение (погрешность 10–15 см) границ и площадей обрабатываемых участков. При этом точность данных в десятки раз превышает точность данных со спутника. Информация о рельефе местности позволяет определить необрабатываемые участки, а также проектировать мелиоративное строительство. Все полученные данные загружаются в геоинформационную систему (ГИС). Скорость обработки до 8000 га/сутки с помощью одного беспилотного летательного аппарата (БПЛА).

Полученные карты интегрируются в карты спутника и позволяют значительно повысить эффективность всех технологических процессов хозяйства. Более того, подобные компании не только предоставляют услуги по аэросъемке, но и с помощью специального оборудования наглядно показывают собственнику тепловую карту рельефа, карту предписаний (состояние конкретных участков земли для выбора оптимального режима внесения удобрений).

Все полученные данные могут выводиться в приложение «Система управления агропроизводством «Сторіо»», которое предназначено для оптимизации удобрения и орошения почвы и таким образом снижения количества используемых удобрений и воды. «Сторіо», вместе с информацией о погоде и данными со спутника, также делает возможным мониторинг посевов и прогноз урожайности. Несомненным преимуществом приложения является возможность его работы на всех мобильных устройствах.

После внедрения в деятельность указанных мероприятий сельскохозяйственному производителю следует оснастить всю технику GPS-датчиками для повышения эффективности ее работы за счет более точной прокладки траектории движения по полю, а также контроля.

Повысить эффективность рассмотренных технологий позволит применение беспилотных летательных аппаратов (например, «Геоскан 201 Агро») для автоматической аэрофотосъемки с БПЛА (снимки высокого разрешения, координаты центров фотографирования), автоматической обработки данных (ортофотоплан, матрица высот, карта вегетационного индекса (NDVI)) и визуализации, анализа и экспорта данных (карты уклонов, маршруты пробоотбора, файлы карт-предписаний) в действующее приложение.

Указанные мероприятия позволят увеличить в среднем урожайность хозяйств на 7–15 ц/га и уменьшить затраты на 20–30 %.

Следующим направлением развития малого хозяйства является расширение штата сотрудников. Особое внимание следует уделить развитию компетенций сотрудников, необходимых для постоянного мониторинга зарубежных рынков, в частности такого показателя, как индекс цен, а также поиска возможных партнеров за рубежом. Источниками вторичной информации при этом могут являться зарубежные справочники, котировки товарных бирж, отраслевые дайджесты и др. Также следует предусмотреть выполнение должностных обязанностей, связанных с экспортной деятельностью: оформлением необходимой документации, разработкой внешнеэкономического контракта, определением условий поставок на основе Инкотермс.

Параллельно с указанными направлениями развития для малых предприятий – производителей зерна – рекомендуется сотрудничество с состояв-

шимися экспортерами и заключение с ними агентских договоров. Это тем более актуально, что позволит приобрести опыт внешнеэкономической деятельности, а также сформировать собственную клиентскую базу. Помимо прочего, взаимодействие с опытными экспортерами сводит возможные риски к минимуму, так как работа осуществляется в форме самовывоза со склада производителя, а самим компаниям принадлежат элеваторы, портовые терминалы и транспортеры зерна.

Возможными партнерами могут быть такие экспортеры, как «Агропром-Импекс» и «Луис Дрейфус Восток» с учетом возможности заинтересовать их в таком сотрудничестве своим потенциалом.

Также следует отметить, что сотрудничество с российскими экспортерами при текущей благоприятной конъюнктуре может принести значительные выгоды: доход формируется как за счет агентского вознаграждения, так и за счет разницы между ценами производителей и биржевыми котировками. Стоимость зерновых культур на региональных рынках при условии мгновенного расчета отличается на 5–15 % от цен фьючерсных контрактов [11].

Следующим стратегическим направлением развития являются подготовка и оформление необходимой для экспортной деятельности документации. Небольшим производителям при экспорте необходимо ориентироваться на международные стандарты качества, требования которых к зерну и продуктам его переработки на порядок выше отечественных. Так, стандарты качества Европейского союза по отношению к зерновым являются основой оценки зерна при проведении всех закупочных и торговых операций на мировом рынке. Подтверждение соответствия зерна осуществляется фитосанитарными сертификатами, оформленными в соответствии с европейскими стандартами.

Для ведения внешнеэкономической деятельности с государственными агентами стран-партнеров необходима регистрация в таможенном органе, для чего оформляется пакет требуемых документов.

Помимо прочего, на каждую экспортируемую партию товаров формируется пакет документов для таможенного оформления:

- контракт, подтверждающий совершение внешнеторговой сделки;
- инвойс, спецификация, упаковочный лист;
- товарно-транспортные документы (коносамент, книжка МДП, международная автомобильная накладная (CMR), российская товарно-транспортная накладная (ТТН), авианакладная, железнодорожная накладная (международная или российская);
- документы, необходимые для осуществления валютного контроля и подтверждения таможенной стоимости товара (паспорт сделки, перевозочные, страховые документы, платежные документы);
- разрешения государственных органов.

Анализ особенностей экспортной деятельности отечественных производителей зерновых показал, что минимально интересной партией для экспорта является 100–150 тонн зерна. При отсутствии потенциала экспорта партии такого размера возможно такое направление развития хозяйства, как вступление в союз с другими сельскохозяйственными производителями. В Пензенской области в настоящее время единым представительным органом крестьянско-фермерских хозяйств и юридических лиц, занимающихся сель-

скохозяйственным производством, является Ассоциация производителей сельскохозяйственной продукции.

Основными направлениями деятельности ассоциации являются:

- представление и защита интересов сельхозпроизводителей в регионе;
- участие в информационном обеспечении сельхозтоваропроизводителей;
- содействие созданию организационных, экономических, правовых и социальных условий, необходимых для сельскохозяйственных товаропроизводителей;

- обсуждение и подготовка коллегиальных предложений по общим проблемным вопросам всех отраслей агропромышленного комплекса.

На заседаниях ассоциации рассматривается широкий спектр вопросов, связанных с ведением сельского хозяйства. В частности, обсуждаются вопросы увеличения посевных площадей, органического земледелия, новых технологий ведения хозяйственной деятельности и ряд других. Также на заседании ассоциации рассматриваются и вопросы развития экспорта зерна в Пензенской области, организации внешнеэкономической деятельности предприятий региона и использования товарных знаков при осуществлении внешнеэкономической торговли.

Таким образом, потенциальными партнерами при экспортной деятельности могут выступать в том числе и члены ассоциации.

Последним направлением стратегической деятельности предприятия по выходу на зарубежные зерновые рынки являются поиск и установление контактов с зарубежными покупателями. Исходя из того, что наиболее перспективными являются зерновые рынки Турции и Египта, следует особенно выделить крупнейших закупщиков в этих странах.

Египет – крупнейший импортер российского зерна. С начала сезона по 25 декабря 2018 г. страна увеличила закупки на 17 %, до 4,8 млн тонн по отношению к 2017 г., включая 4,7 млн тонн пшеницы. Основным импортером зерна в Египте является компания «GASC» [12]. Египетский госагент по закупкам «GASC» (трейдер) в совокупности является посредником между поставщиками (экспортерами) российского зерна (пшеницы, ячменя и т.д.) и переработчиками зерновых культур на внутреннем рынке Египта.

В Турции в качестве покупателя выступает «Зерновое агентство Турции (ТМО)». Начиная с момента своего основания в 1938 г., Турецкий зерновой совет, или «ТМО», является основной структурой, обеспечивающей стабильность рынка зерна Турции, в то же время проводя реформирование этой отрасли. Сегодня «ТМО» – автономное государственное экономическое предприятие в структуре министерства сельского хозяйства Турции, со штаб-квартирой в Анкаре.

Основная роль «ТМО» на рынке зерна – интервенции, закупка зерна у фермеров, когда рыночные цены на него опускаются значительно ниже стоимости производства. Объемы зерновых закупок «ТМО» варьируются из года в год в зависимости от рыночной ситуации. Для обеспечения мукомольных предприятий сырьем «ТМО» также проводит импорт зерна, а когда внутренние запасы зерна в Турции становятся чрезмерными – его экспорт.

Структура «ТМО» состоит из 28 региональных офисов, оперирующих разными по объему, времени постройки и оснащению мощностями по хранению зерна общей мощностью около 4 млн тонн, включая портовые. Для обеспечения своих импортно-экспортных операций «ТМО» использует пор-

товые элеваторы и склады мощностью 528 тыс. тонн. Эти терминалы расположены в разных портах Черного, Мраморного и Средиземного морей.

Основным преимуществом работы с указанными компаниями является более высокая, по сравнению с текущей, прибыль. Но возможным ограничением для небольшого сельскохозяйственного производителя могут стать значительные партии закупки зерна (от 100 тонн), недостаток внешнеторгового опыта и соответствующего документационного обеспечения. Так как указанные компании являются государственными, все закупки проводятся в виде тендеров, правила участия в которых также следует изучить и вменить в обязанности штата сотрудников.

Однако есть и ряд рисков, связанных с работой с указанными предприятиями. Во-первых, есть вероятность того, что существующие экспортеры будут всячески мешать появлению нового контрагента. Во-вторых, доставка зерна будет осуществляться до порта вывоза, что влечет за собой взаимодействие с транспортными компаниями и связанными с этим рисками.

Однако есть и еще возможности для поиска более мелких покупателей в указанных странах для прямой работы с ними. Это предприятия, заинтересованные в прямых поставках от российских зернопроизводителей, встречи с представителями указанных предприятий, возможно, в том числе и на крупных сельскохозяйственных выставках, проводимых как в России, так и за рубежом (табл. 2).

Таблица 2

Некоторые международные сельскохозяйственные выставки

Название выставки	Место проведения	Время проведения
AgroExpo Uzbekistan/ Agrotech Expo	Ташкент, Узбекистан, Uzexpocentre	Июнь
Agro-Tech Minikowo	Миниково, Польша, Kujawsko – Pomorski Ośrodek Doradztwa Rolniczego	Июнь
Белагро	Беларусь, Минск, ТЛЦ «Глобус Парк»	Июнь
Агрорусь	Россия, Санкт-Петербург, Ленинградская область, КВЦ «Экспофорум»	Июль
Farmer	Молдова, Кишинев, I.E.C. Moldexpo	Октябрь

Первоначальное участие в указанных выставках возможно в качестве посетителя, что не повлечет значительных затрат, с разработкой для этих целей специального коммерческого предложения и комплекта печатно-полиграфической продукции.

Выводы

Таким образом, на основе проведенных исследований рынка зерна, в том числе мирового, динамики производства и потребления, а также отечественного экспорта зерновых разработана методика выхода малого производителя зерна на зарубежные рынки, даны четкие рекомендации стратегического развития конкретных направлений деятельности с учетом ограниченности потенциала предприятия малого бизнеса: развитие материально-технической базы, совершенствование технологических процессов ве-

дения деятельности хозяйства, расширение штата сотрудников, выход на существующих российских экспортеров, подготовка и оформление документов для ведения ВЭД, вступление в союз с другими сельхозпроизводителями и поиск предприятий за рубежом для сотрудничества.

Библиографический список

1. Итоги года на внутреннем рынке зерна в России: перепроизводство и планы на будущее. – URL: <http://svetich.info/publikacii/analitika/itogi-goda-na-vnutrennem-rynke-zerna-v-r.html>
2. Чернышева, А. Рынок зерна в России в настоящее время показывает положительную динамику роста / А. Чернышева. – URL: <https://agrovesti.net/lib/industries/cereals/rynok-zerna-v-rossii-v-nastoyashchee-vremya-pokazyvaet-polozhitelnuyu-dinamiku-rosta.html>
3. Попова, Е. А. Методика разработки международной стратегии развития компании / Е. А. Попова // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. – 2015. – № 1 – С. 72–80.
4. Беспехотный, Г. В. Программно-целевое планирование и проектное управление в сельском хозяйстве / Г. В. Беспехотный // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. – 2018. – № 2. – С. 3–18. – URL: <https://mss.pnzgu.ru/mss1218>
5. Ветелкин, Г. В. Рынок зерна России и его перспективы / Г. В. Ветелкин // Современные методы, средства и нормативы в области оценки качества зерна и зернопродуктов : сб. материалов 14-й Всерос. науч.-практ. конф. (5–9 июня 2017 г., г. Анапа). – Анапа : КФ ФГБНУ «ВНИИЗ», 2017. – С. 16–21.
6. О зерне : федер. закон РФ № 4973-1 [принят 14.05.1993].
7. Итоги года 2018. Рынок зерна. – URL: <https://agrovesti.net/lib/industries/cereals/itogi-goda-2018-rynok-zerna.html>
8. Акулиничев, А. Крупнейшие зернотрейдеры: работа напрямую как гарантия успеха / А. Акулиничев. – URL: <https://rynok-apk.ru/articles/plants/krupnejshie-zernotrejdery/>
9. Павенский, И. Топ-30 экспортеров зерна. Рынок разгрузили на 53 млн тонн / И. Павенский. – URL: <https://www.agroinvestor.ru/rating/article/30049-top-30-eksporterov-zerna/>
10. Российские трейдеры создают новый союз экспортеров зерна. – URL: <http://zerno.ru/node/4800>
11. О ценах на зерновые культуры: итоги 2018 – начало 2019 г. – URL: <http://prostor-group.ru/news/87/>
12. Экспортеры России: информационный портал. – URL: <http://www.rusexporter.ru/research/ved/8092>

References

1. *Itogi goda na vnutrennem rynke zerna v Rossii: pereproizvodstvo i plany na budushchee* [Results of the year on the domestic grain market in Russia: overproduction and future plans]. Available at: <http://svetich.info/publikacii/analitika/itogi-goda-na-vnutrennem-rynke-zerna-v-r.html> [In Russian]
2. Chernysheva A. *Rynok zerna v Rossii v nastoyashchee vremya pokazyvaet polozhitel'nyuyu dinamiku rosta* [The grain market in Russia is currently showing positive growth dynamics]. Available at: <https://agrovesti.net/lib/industries/cereals/rynok-zerna-v-rossii-v-nastoyashchee-vremya-pokazyvaet-polozhitelnuyu-dinamiku-rosta.html> [In Russian]
3. Popova E. A. *Modeli, sistemy, seti v ekonomike, tekhnike, prirode i obshchestve* [Models, systems, and networks in economics, technology, nature, and society]. 2015, no. 1, pp. 72–80. [In Russian]
4. Bespakhotnyy G. V. *Modeli, sistemy, seti v ekonomike, tekhnike, prirode i obshchestve* [Models, systems, and networks in economics, technology, nature, and society]. 2018, no. 2, pp. 3–18. Available at: <https://mss.pnzgu.ru/mss1218> [In Russian]

5. Vetelkin G. V. *Sovremennye metody, sredstva i normativy v oblasti otsenki kachestva zerna i zerno-produktov: sb. materialov 14-y Vseros. nauch.-prakt. konf. (5–9 iyunya 2017 g., g. Anapa)* [Modern methods, tools and standards in the field of grain and grain products quality assessment: collection of materials of the 14th all-Russia. scientific-practical Conf. (June 5-9, 2017, Anapa)]. Anapa: KF FGBNU «VNIIZ», 2017, pp. 16–21. [In Russian]
6. *O zerne : feder. zakon RF № 4973-1 [prinyat 14.05.1993]* [About the grain : Feder. law of the Russian Federation No. 4973-1 [adopted on 14.05.1993].]. [In Russian]
7. *Itogi goda 2018. Rynok zerna* [Results of the year 2018. Grain market]. Available at: <https://agrovesti.net/lib/industries/cereals/itogi-goda-2018-rynok-zerna.html> [In Russian]
8. Akulinichev A. *Krupneyshie zernotreydery: rabota napryamuyu kak garantiya uspekha* [Major grain traders: working directly as a guarantee of success]. Available at: <https://rynok-apk.ru/articles/plants/krupneyshie-zernotrejdery/> [In Russian]
9. Pavenskiy I. *Top-30 eksporterov zerna. Rynok razgruzili na 53 mln tonn* [Top 30 exporters of grain. The market was unloaded by 53 million tons]. Available at: <https://www.agroinvestor.ru/rating/article/30049-top-30-eksporterov-zerna/> [In Russian]
10. *Rossiyskie treydney sozdayut novyy soyuz eksporterov zerna* [Russian traders create a new Union of grain exporters]. Available at: <http://zerno.ru/node/4800> [In Russian]
11. *O tsenakh na zernovye kul'tury: itogi 2018 – nachalo 2019 g.* [About prices for crops: the end of 2018 – beginning of 2019.]. Available at: <http://prostor-group.ru/news/87/> [In Russian]
12. *Eksportery Rossii: informatsionnyy portal* [Exporters Of Russia: information portal]. Available at: <http://www.rusexporter.ru/research/ved/8092> [In Russian]

Попова Елена Александровна

кандидат экономических наук, доцент,
кафедра менеджмента и экономической
безопасности,
Пензенский государственный
университет
(Россия, г. Пенза, ул. Красная, 40)
E-mail: elenapopova09@yandex.ru

Popova Elena Alexandrovna

candidate of economical sciences,
associate professor,
sub-department of management
and economic security,
Penza State University
(40 Krasnaya street, Penza, Russia)

Бижанова Евгения Михайловна

кандидат экономических наук, доцент,
кафедра маркетинга, коммерции
и сферы обслуживания,
Пензенский государственный
университет
(Россия, г. Пенза, ул. Красная, 40)
E-mail: elenapopova09@yandex.ru

Bijanova Evgenia Mikhailovna

candidate of economical sciences,
associate professor,
sub-department of marketing,
business and services,
Penza State University
(40 Krasnaya street, Penza, Russia)

Зинченко Светлана Владимировна

кандидат экономических наук, доцент,
кафедра маркетинга, коммерции
и сферы обслуживания,
Пензенский государственный
университет
(Россия, г. Пенза, ул. Красная, 40)
E-mail: elenapopova09@yandex.ru

Zinchenko Svetlana Vladimirovna

candidate of economical sciences,
associate professor,
sub-department of marketing,
business and services,
Penza State University
(40 Krasnaya street, Penza, Russia)

Образец цитирования:

Попова, Е. А. Разработка методики выхода малого предприятия на международный рынок зерна / Е. А. Попова, Е. М. Бижанова, С. В. Зинченко // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. – 2020. – № 1 (33). – С. 50–67. – DOI 10.21685/2227-8486-2020-1-4.