

УДК 339.564

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

А.В. Антонов¹, В.А. Войтюк²

¹ РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГУМАНИТАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

² ФГБНУ «РОСИНФОРМАГРОТЕХ»

В статье исследованы механизмы поддержки и развития экспортной деятельности аграрных предприятий России. Сформулированы предложения по совершенствованию механизмов развития экспортной деятельности аграрных предприятий на основе организационно-экономических систем, создания и развития кластерно-сетевых объединений, межпрограммного субсидирования малого и среднего предпринимательства.

Ключевые слова: организационно-экономический механизм, экспортная деятельность, аграрные предприятия, кластерные объединения, государственная поддержка.

Аграрные предприятия обладают достаточным потенциалом для производства конкурентной продукции и успешной ее реализации за рубежом, что способствует развитию их экспортной деятельности и повышению эффективности аграрного сектора страны. Однако в АПК России в последние годы сохраняется ряд негативных тенденций в экспортной деятельности аграрных предприятий, приводящих к снижению их экспортного потенциала и ослаблению позиций на зарубежных рынках. Продолжают оставаться нерешенными и вопросы организации партнерства аграрных предприятий, занимающихся экспортной деятельностью, их взаимодействия с производственными компаниями, финансовыми структурами, маркетинговыми организациями, развития государственной поддержки аграрных предприятий, осуществляющих поставки продукции на внешние рынки. Недооценка необходимости обеспечения создания конкурентной сельскохозяйственной продукции, развития механизмов продвижения её на зарубежные рынки, создания интегрированных структур, развития механизмов государственной поддержки предприятий-экспортеров требует новых подходов к формированию механизмов развития экспортной деятельности аграрных предприятий.

Существуют различные подходы к определению экспортной деятельности предприятий, включая аграр-

IMPROVEMENT OF MECHANISMS FOR THE DEVELOPMENT OF EXPORT ACTIVITIES OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

A.V. ANTONOV, V.A. VOITYUK

¹ RUSSIAN STATE HUMANITARIAN UNIVERSITY

² FSBSI «ROSINFORMAGROTECH»

The article examines the mechanisms of support and development of export activities of agricultural enterprises in Russia. Proposals have been formulated to improve the mechanisms for the development of export activities of agricultural enterprises on the basis of organizational and economic systems, the creation and development of cluster-network associations, inter-program subsidies for small and medium-sized businesses.

KEYWORDS: organizational and economic mechanism, export activity, agricultural enterprises, cluster associations, state support.

DOI: 10.52531/1682-1696-2021-21-2-119-126

ных компаний. В нашем понимании – экспортная деятельность аграрного предприятия – это совокупность методов, средств и инструментов в рамках единого технологического процесса инновационного производства конкурентной продукции и внешнеэкономической деятельности, направленная на поставку продукции и услуг зарубежному потребителю. Место экспортной деятельности во внешнеэкономической деятельности показано на рисунке (рис. 1).

На рис. 1 видно, что одной из важнейших составляющих развития экспортной деятельности аграрных предприятий должно стать инновационное производство конкурентной продукции. Оно присуще аграрным предприятиям при интеграции производства и НИОКР на основе технопарков и технологических платформ, индустриальных парков. Примером такой интеграции может быть технологическая платформа Московской области в ФГБНУ ФНАЦ ВИМ, где объединились наука, экспериментальное производство и аграрные предприятия, или индустриальные парки в Калужской области – «К-Агро» и «Детчиро».

Важным свойством аграрных предприятий, входящих в эти образования, является высокая доля загрузки мощностей инновационным производством с целью расширения ассортимента и повышения качества экспортной продукции до международных стандартов.



Рис. 1.

Место экспортной деятельности во внешнеэкономической деятельности

Однако таких примеров немного, инновационная активность отечественных аграрных предприятий по сравнению с зарубежными компаниями оказалась сниженной из-за недофинансирования НИОКР. Зарубежные компании тратят на НИОКР по 4–20% выручки от продаж, в России данный показатель составляет всего 0,09–1,19%. Отечественные аграрные предприятия во многом уступают компаниям ведущих зарубежных стран по удельному весу внедренных в производство инноваций (до 10% против 40–70%). Это свидетельствует о том, что проблемы экспортного развития аграрных предприятий в значительной степени обусловлены слабой инновационной составляющей и недостаточным финансовым обеспечением. Данные проблемы могут быть решены посредством совершенствования организационно-экономического механизма развития экспортной деятельности на уровне аграрных предприятий, его адаптации к специфике аграрного экспорта и условиям функционирования предприятий АПК на зарубежном рынке. Обеспечение эффективной работы системы управления развитием экспортной деятельностью возможно при создании общего механизма взаимодействия, способного воспринимать условия внешнего рынка и отражаться в практике управления развитием аграрными предприятиями, особенно экспортной деятельностью.

Разработка подобного механизма позволяет аграрному предприятию максимально гибко реагировать на изменения внешней среды, тем самым наращивая потенциал эффективного развития экспортной деятельности (рис. 2).

Эта модель позволяет установить взаимосвязи общей системы управления аграрным предприятием и управлением экспортными поставками, учитывать изменение конъюнктуры на внешних региональных рынках.

Для совершенствования механизмов развития экспортной деятельности аграрных предприятий целесообразно: проанализировать экспортную деятельность аграрных предприятий региона; выявить основные проблемы, сдерживающие развитие экспортной деятельности; оценить экспортный потенциал аграрных компаний; разработать модель кластерно-сетевой объединения со специализацией на экспортную деятельность; предложить меры по государственной поддержке экспортной деятельности аграрных предприятий.

Анализ экспортной деятельности аграрных предприятий региона должен раскрывать особенности экспортной специализации, географии поставок, ассортимент продукции, поставляемой на внешние региональные рынки. Особое внимание следует уделить анализу конъюнктуры, складывающейся на внешних региональных рынках, возможностям установления долговременных партнерских отношений, осуществлению экспортных поставок сельскохозяйственной продукции и продуктов питания.

Выявление основных проблем, сдерживающих развитие экспортной деятельности аграрных предприятий должно базироваться на анализе их потенциальных возможностей, разработке и периодическом проведении опросов среди руководителей компаний



Рис. 2.

Модель взаимосвязи общей системы управления развитием аграрного предприятия и элементов управления развитием экспортной деятельности

– участников экспортной деятельности данного региона.

Оценка экспортного потенциала аграрных предприятий должна раскрывать их потенциальные возможности в организации экспортных поставок продукции на внешние рынки, достигаемые за счет рационального использования ресурсов компаний, обеспечения единого процесса инновационного развития производства и поставок продукции на экспорт.

Разработанная модель кластерно-сетевое объединения со специализацией на экспортную деятельность аграрных предприятий должна быть ориентирована на поставки конкурентоспособной продукции на зарубежные рынки путем использования механизма по координации деятельности университетов, научно-исследовательских институтов, научно-производственных предприятий, консультационно-инновационных компаний, аграрных предприятий, кооперативов, холдингов, ассоциаций, банков и транспортно-логистических компаний.

Развитие мер по государственной поддержке экспортной деятельности аграрных предприятий в регионе следует обеспечить в направлении совершенствования государственной поддержки, осуществляемой по региональным программам, обоснования средств комплексной межпрограммной поддержки аграрным предприятиям региона, поставляющим продукцию аграрно-промышленного комплекса на зарубежные рынки.

Рассмотрим основные показатели работы аграрных предприятий Калужской области и возможности

совершенствования механизмов развития их экспортной деятельности.

Калужская область является одним из крупных экспортеров аграрной продукции в Центральном федеральном округе и тенденции, которые прослеживаются в функционировании механизмов экспортной деятельности аграрных предприятий этого региона, являются отражением ситуации с соответствующими механизмами в других регионах. В состав агропромышленного комплекса Калужской области входят 256 организаций, осуществляющих сельскохозяйственную деятельность, 45 крупных и средних предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности, 750 крестьянских (фермерских) хозяйств, 110,0 тыс. личных подсобных хозяйств. Основное направление специализации сельскохозяйственного производства – молочно-мясное скотоводство. Наряду с основной отраслью сельскохозяйственные товаропроизводители занимаются птицеводством, выращиванием зерновых культур, картофеля, овощей. Экспортом продукции занимаются более 150 аграрных предприятий. Основными экспортерами являются: ООО «Нестле Россия», ООО «Зеленые линии, ООО «Самари Ямми», которые экспортируют более 2/3 от всего объема аграрного экспорта области. За десять месяцев 2019 года объем экспорта продукции АПК Калужской области составил 20,6 млн долл. США, при этом значительно увеличился (на 33%) экспорт животноводческой продукции (табл. 1). По данным Управления Россельхознадзора за десять месяцев 2019 года с территории Калужской области было

ТАБЛИЦА 1.

Экспорт продукции аграрных предприятий Калужской области

№ п/п	Наименование показателя	Период, годы			
		2017	2018	2019 (за 10 месяцев)	2024 (стратегический прогноз)
1.	Объем экспорта продукции АПК, млн долл. США	19,8	20,1	20,6	72,0
2.	Объем экспорта продукции масложировой отрасли, млн долл. США	0,1	0,1	0,1	0,9
3.	Объем экспорта зерновых, млн долл. США	0,2	0,2	0,3	4,0
4.	Объем экспорта рыбы и морепродуктов, млн долл. США	1,2	1,2	1,2	1,9
5.	Объем экспорта мясной и молочной продукции, млн долл. США	0,6	0,9	0,9	36,6
6.	Объем экспорта продукции пищевой и перерабатывающей промышленности, млн.долл. США	9,6	9,6	9,8	15,1
7.	Объем экспорта прочей продукции АПК, млн долл. США	8,1	8,1	8,3	13,6

экспортировано 249 отгрузок продукции животноводства (в 2015 году – 152 отгрузки).

Продукция аграрных предприятий из Калужской области экспортируется в 50 стран мира. Основными торговыми партнерами являются: Украина, Туркмения, Азербайджан, Республика Молдова, Киргизия, а также страны дальнего зарубежья: ОАЭ, США, Великобритания, Нидерланды, Венгрия, Польша, Германия и др. страны.

Как доказывает практика, одним из факторов, положительно влияющих на развитие экспортной деятельности аграрных предприятий Калужской области, является специализация экспорта. Так, например, ООО «Птицефабрика в Белоусово» Калужской области производит около 350 тыс. т мяса птицы и осуществляет поставки почти в три десятка стран ближнего и дальнего зарубежья, компания «ООО «Самари Ямми» специализируется на субпродуктах, ООО «Мираторг» – высокосортной говядины, КФХ «НИЛ» приступила к экспорту индейки. Аграрные предприятия Калужской области учитывают тенденции, способствующие расширению географии аграрного экспорта на мировом рынке. В последние годы крупным импортером продуктов питания становится Китай, и калужские аграрные экспортеры направляют экспортные потоки в эту страну. Аграрными предприятиями экспортируется мороженое, вино и шоколад. За десять месяцев 2019 г. Китай закупил около 4 тыс. т шоколада почти на 3,5 млн долл., что в 4 раза больше, чем в предшествующем году. В 2019 г. калужские компании (ЗАО «Хлебкомбинат», ООО «ДИАЛ-К», АО «Колос», ООО «Лотте КФ РУС», выпускающие кондитерские и хлебобулочные изделия подписали контракты на поставку продовольственных товаров и напитков в Китай более чем на 100 млн.

долл. США. В последние три года аграрии Калужской области существенно расширили экспорт сельхозпродукции в страны Персидского залива, Северной Африки и Ближнего Востока, увеличив его более чем на миллиард долларов. Калужская группа агропредприятий корпорации «Ресурс» успешно экспортирует халяльную продукцию. Калужский филиал компании ООО «Аква-Вайт» – подписала с партнером из ОАЭ соглашение на поставку питьевой воды. Увеличение ассортимента новой экспортной продукции аграрных предприятий Калужской области является одним из ключевых факторов, оказывающих влияние на развитие экспортной деятельности аграрных предприятий и аграрного экспорта. За рубежом растет популярность такого традиционного для россиян продукта как гречки, сахарной продукции, калужского Иван-Чая. Компания «Лина» поставяет на экспорт замороженные блины, оладьи, пельмени, котлеты в Иран. Кроме этого, эта компания специализируется на продаже свежемороженых овощей, фруктов и ягод. Большой популярностью на зарубежном рынке пользуются лесные грибы, ягоды, орехи и мед. Новым товаром для экспорта Калужской области могут быть яблоки. Саудовские компании заинтересовались возможностью их покупки на постоянной основе. Таким образом, в ближайшей перспективе, как доказывает практика, с учётом таких факторов как: углубление экспортной специализации, расширение географии поставок и увеличение ассортимента новых продуктов, экспортная деятельность аграрных предприятий Калужской области может стабильно развиваться, а экспорт продукции увеличиваться на 20–30% в год. В 2019 г. в целях оценки условий функционирования организационно-экономических механизмов и существующих барьеров, сдерживающих развитие экспортной деятельности аграрных предприятий нами

проведен опрос аграрных предприятий-экспортеров и сопутствующих компаний-участников экспортной деятельности, других участников экспортной деятельности (табл. 2)

На основании проведения опроса выявлены основные организационные и экономические проблемы развития экспортной деятельности аграрных предприятий: – отсутствие квалифицированных кадров; – дефицит ресурсов и объектов инфраструктуры; низкая информационная осведомленность и недостаточность государственной поддержки экспорта.

В настоящее время для развития экспортной деятельности аграрных предприятий необходимым условием является наращивание экспортного потенциала. Для расчета экспортного потенциала аграрных предприятий была разработана методика оценки уровня развития экспортного потенциала и система показателей-индикаторов развития экспортного потенциала для аграрных предприятий. Предложенная методика позволила нам провести комплексный расчет уровня экспортного потенциала аграрных предприятий Калужской области и выявить резервы его развития. Уровень развития экспортного потенциала аграрных предприятий оценивался по следующим показателям (табл. 3).

Расчет окончательного показателя оценки экспортного потенциала предприятия основан на сравнении экспортного потенциала аграрного предприятия по каждому показателю с показателями условного

эталонного предприятия, имеющего наилучшие результаты по всем сравниваемым показателям. Эталонном сравнения всегда было аграрное предприятие, у которого все показатели наилучшие. Комплексный анализ и оценка экспортного потенциала аграрных предприятий по предлагаемой методике позволили оценить реальный экспортный потенциал конкретных предприятий, степень его использования и выявить резервы его развития. Анализ показал, что не все аграрные предприятия Калужской области полностью используют свой экспортный потенциал, большинство из них имеют резервы для развития экспортного потенциала. Значительный экспортный потенциал имеется у крупных аграрных кластеров: ООО «Нестле Россия», ООО «Зеленые линии», ООО «Самарии Ямми». Модель кластерно-сетевых объединений с ориентацией на развитие экспортной деятельности представляет собой систему организаций и структур с последовательностью этапов и процессов деятельности, которые взаимосвязаны информационными и ресурсными потоками и нацелены на достижение целей и решение задач посредством взаимодействия. Как же согласовать интересы всех участников кластерно- сетевого объединения для достижения максимальных результатов? С нашей точки зрения, ответом на этот вопрос может стать системный подход и синергизм управления, способствующие усилению системных и синергетических эффектов. Системно-синергетический подход в процессе фор-

ТАБЛИЦА 2.

Изменение условий ведения экспортной деятельности аграрных предприятий по результатам опроса в 2019 г.

Описание показателя	Улучшились	Не изменились	Ухудшились	Затрудняюсь ответить	Индекс изменений*
Условия для ведения экспортной деятельности экспортерами АПК России в целом, %	22	56	14	8	8
Использование электронного документооборота в экспортных процедурах	31	40	3	26	27
Условия осуществления экспортной электронной торговли, с использованием почтовых сервисов и экспресс-перевозчиков	13	25	3	59	10
Уровень используемой для экспортных поставок логистической инфраструктуры на территории России	18	44	6	32	12
Достаточность складской инфраструктуры за рубежом	9	29	2	59	7
Скорость прохождения процедур на пунктах пропуска	12	42	7	39	5
Процедуры, связанные с валютным контролем	12	55	13	19	1
Включение в реестр экспортеров ИС «Цербер» и получение разрешительных документов Россельхознадзора	7	24	7	61	0
Процедуры и сроки, связанные с подтверждением обоснованности применения налоговой ставки 0% НДС при экспорте	8	49	13	30	5

*Разница между долей респондентов считающих, что ситуация улучшилась и долей респондентов, считающих, что ситуация ухудшилась
Источник: по результатам опроса, проведенного в 2019 г.

ТАБЛИЦА 3.

Показатели оценки уровня развития экспортного потенциала аграрных предприятий

Показатель	ООО «Нестле Россия»	ООО «Зеленые линии»	ООО «Самари Ямми»	ПАО «Русский продукт»	ЗАО «Партнер-М»
Объем экспорта, тонн	662	420	7928	5	647
Стоимость экспортируемой продукции, млн. руб.	6489	1017	512	1100	1000
Количество стран-импортеров, ед.	2	4	2	90	47
Доля в экспорте стран дальнего зарубежья, %	100	26	0,0	0,0	0,0
Экспортная номенклатура, в соответствии с товарной позицией ТНВЭД, ед	2	2	2	1	1
Темпы роста экспорта, ед.	0,91	0,0	0,3	0,0	0,5
Доля экспортируемых видов в общем ассортименте производимой продукции, %	54	4,4	7,5	11	8,4

Источник: составлено с использованием информации с сайтов организаций АПК Калужской области <http://admoblkaluga.ru/sub/selhoz/folder5/>

мирования комплексной стратегии развития экспортной деятельности кластерно-сетевого объединения и его участников, полностью подходит для внедрения в практическую деятельность, так как он не только объединяет в комплексную стратегию стратегии всех участников кластерно-сетевого объединения, но и адаптирует их в динамичной среде. Одним из принципов этого подхода является то, что комплексная стратегия кластерно-сетевого объединения является постоянной («ядром»), а стратегии его участников – переменными. Это утверждение раскрывает двойственный характер стратегии и раскрывает сущность процесса формирования комплексной стратегии экспортной деятельности, направленной на непрерывное совершенствование экспортной деятельности и достижение устойчивой конкурентоспособности на зарубежных рынках. Исследования подтверждают, что сегодня в регионах немногие кластерно-сетевого объединения имеют действующие комплексные стратегии, которые уравнивают механизмы развития экспортной деятельности всех его участников и еще меньше объединений, которые в состоянии успешно их реализовать.

Поэтому нами разработана системная модель сбалансированного стратегического управления развитием экспортной деятельностью (рис. 3).

Для каждого модуля системной модели разрабатываются взаимосвязанные сценарии и стандартные решения, и все модули увязываются в общий комплексный сценарий, обеспечивающий стратегический «ритм» развития экспортной деятельности кластерно-сетевого объединения. Предложенная стратегия фокусируется в *стратегическую карту*, модифицированную с учетом сетевых взаимодействий,

включающую оценки результативности стратегии. Ключевым моментом в развитии экспортной деятельности кластерно-сетевого объединения и всех его участников является комплексная оценка эффективности системы управления. Для этого разработана методика расчета эффективности, в которой в отличие от традиционных подходов, предлагается рассматривать не совокупность предприятий/организаций, функционирующих в составе кластерно-сетевого объединения, как это делается в настоящее время, а одно предприятие «кластерную единицу», выполняющая определенную задачу, по развитию экспортной деятельности и обеспечивающую достижение общей цели по развитию экспортной деятельности кластерно-сетевого объединения. Предлагаемая методика является универсальной и позволяет оценить все кластерные единицы кластерно-сетевого объединения и получить объективные экономические результаты его деятельности. Эта методика была апробирована в Калужской области в ООО «Nestle Россия».

Особое место в организационно-экономическом механизме развития экспортной деятельности аграрных предприятий принадлежит мерам государственной поддержки экспортеров, направленным на обеспечение эффективной реализации, имеющегося экспортного потенциала предприятий и развития экспортной деятельности. Практика показывает, что меры господдержки фокусируются на крупных аграрных предприятиях в ущерб остальным участникам – малым и средним товаропроизводителям, продукция которых часто более востребована на зарубежном рынке. В настоящее время средние и малые аграрные предприятия производят до 40% общего объема органической и халяльной продукции. Однако при столь

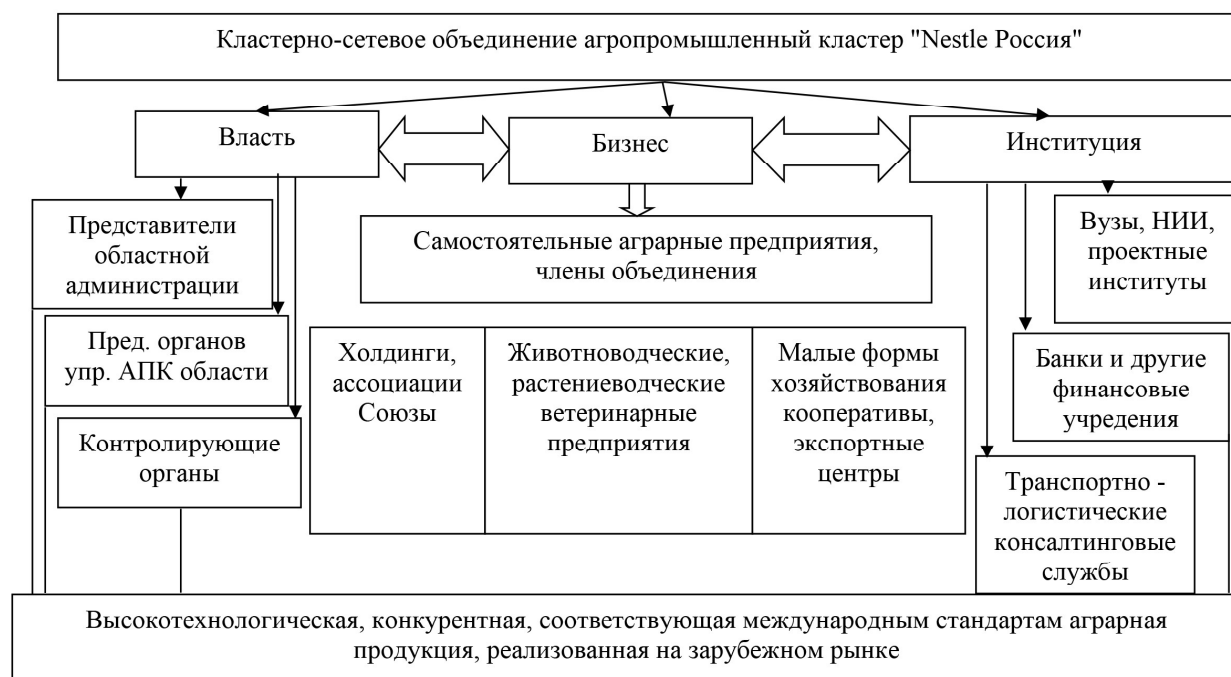


Рис. 3.

Модель агропромышленного кластерно-сетевого объединения со специализацией на экспортную деятельность на примере «Нестле Россия»

важном их значении и декларативных заявлениях о приоритетном развитии средних и малых форм хозяйствования им достается немногим более 10–13% всей господдержки, направляемой на развитие производства конкурентной продукции и внешнеторговой деятельности. Эта огромная диспропорция искажает конкурентную среду, скрывает большую несправедливость всей государственной поддержки и выступает основной причиной неполной реализации внутреннего и внешнего экспортного потенциала аграрных предприятий. На основании проведенного исследования систематизирована и уточнена схема современных методов и способов государственной поддержки экспортной деятельности аграрных предприятий Калужской области и предлагается методика расчета комплексной межпрограммной поддержки для аграрных предприятий Калужской области, производящих продукцию на экспорт. Методика распределения средств комплексной межпрограммной поддержки (субсидии) экспортной деятельности аграрных предприятий включает расчеты:

$$P_{KM} = P_{ИН} + P_{ТЛ} + P_{О} + P_{ИО} + P_{П},$$

где P_{KM} – сумма комплексной межпрограммной региональной поддержки (субсидии); $P_{ИН}$ – поддержка программы «Развитие предпринимательства и инноваций в Калужской области» на инновации произ-

водства конкурентной продукции; $P_{ТЛ}$ – поддержка программы «Экономическое развитие Калужской области» на развитие транспортной и логистической инфраструктуры; $P_{О}$ – поддержка программы «Развитие образования в Калужской области» на подготовку специалистов для экспортной деятельности; $P_{ИО}$ – поддержка программы «Информационная и внутренняя политика Калужской области», направленная на информационное обеспечение экспортной деятельности аграрных предприятий; $P_{П}$ – поддержка прочих программ и проектов региона.

Для расчета суммы комплексной межпрограммной поддержки использовались отчетные усредненные данные аграрных предприятий Калужской области за период с 2009 по 2019 гг. и рассчитаны суммы комплексной межпрограммной субсидии на: 1) Простое производство конкурентной аграрной продукции. Рассчитано, что для обеспечения простого типа производства конкурентной аграрной продукции необходима минимальная сумма государственной поддержки 200 млн руб.; 2) Расширенное производство конкурентной продукции. Необходимо дополнительно увеличить сумму господдержки до 335 млн руб. 3) Расширенное производство конкурентной продукции на инновационной основе с использованием комплексной межпрограммной субсидии. Решив задачу симплекс-методом, получаем общую сумму в 621 млн руб. и если учесть, что на расширенное производство

потребуется 335 млн руб, то на комплексную межпрограммную субсидию необходимо выделить 286 млн руб. Полученные размеры комплексной межпрограммной субсидии – это минимальное значение, начиная с которого будет обеспечиваться производство конкурентной продукции для успешного развития экспортной деятельности аграрных предприятий Калужской области и достижения запланированных показателей по удвоению экспорта.

Таким образом, для перехода на экспортоориентированный уровень развития аграрных предприятий в регионах необходимо:

- увеличение расходов на финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ на экспортоориентированных аграрных предприятиях регионов;

- проведение систематических опросов об условиях экспортной деятельности аграрных предприятий;

- применение различных подходов к определению экспортного потенциала аграрных предприятий, включая разработанную методiku по его оценке и использованию;

- разработка моделей развития кластерно-сетевых объединений в аграрно-промышленных комплексах регионов, предусматривающих реализацию комплексной стратегии развития экспортной деятельности для всех участников объединений;

- развитие государственной поддержки малых и средних аграрных предприятий на основе определения комплексной межпрограммной поддержки (субсидии) для обеспечения их экспортной деятельности.

Для расширения источников финансирования развития экспортной деятельности предприятий-экспортеров отрасли и ввиду того, что аграрные предприятия являются субъектами, выполняющими стратегические задачи по обеспечению продовольственной безопасности и развитию экспорта в регионах целесообразно включить их в состав субъектов на которые распространяются мероприятия региональных программ и проектов других министерств и ведомств для получения комплексной межпрограммной региональной поддержки (субсидии). Как подтверждают расчеты, расширенное производство конкурентной продукции на инновационной основе с использованием комплексной межпрограммной субсидии обеспечит производство конкурентной продукции аграрных предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. **Баскаков А.П.** Развитие механизма управления внешнеэкономической деятельностью промышленных предприятий // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2007. С. 7–10.
2. **Войтюк В.А.** Состояние и перспективы разви-

тия экспортной деятельности предприятий АПК. Техника и оборудование для села. 2019. № 12 (270). С. 36–40.

3. **Мишуров Н.П., Кондратьева О.В., Войтюк В.А.** Совершенствование организации экспортной деятельности аграрных предприятий. М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2019. 162 с. 3.
4. **Мишуров Н.П., Федоренко В.Ф., Войтюк В.А., Кондратьева О.В. и др.** Экспортный потенциал АПК: опыт, проблемы и перспективы развития. М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2020. С. 221.
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Внешняя торговля. Режим доступа: <https://www.gks.ru/folder/11193>.
6. **Санду И.С., Нечаев В.И., Войку И.П.** Государственная поддержка цифровой трансформации сельского хозяйства региона: метод. подход [Оценка диспропорций в развитии растениеводства в муниципальных районах Псковской обл.] // Экономика с.-х. и перер. предпр. 2019. № 12. С. 66–70.
7. **Серков А.Ф., Чекалин В.С.** Увеличение экспорта продукции АПК в системе стратегического планирования развития отрасли // Экономика с.-х. и перер. предпр. 2018. №12. С. 6–9.
8. **Ушачев И.Г., Маслова В.В.** Повышение экспортного потенциала АПК на основе инновационного развития // Экономика с.-х. и перераб. предпр. 2019. №10. С. 2–5.

Антонов Антон Валерьевич,
д.э.н., профессор Российского государственного гуманитарного университета

☎ 125993, г. Москва, Миусская пл., д. 6
125993, Moscow, Miusskaya square, 6
тел.: +7(916) 536-30-60, e-mail: antanton1960@yandex.ru

Войтюк Вячеслав Александрович
научный сотрудник ФГБНУ «РОСИНФОРМАГРО-ТЕХ»

☎ 141261, Московская область, Пушкинский р-н,
р.п. Правдинский, ул. Лесная д. 60,
141261, Moscow region, Pushkin district,
settlement Pravdinsky, st. Lesnaya, 60,
тел.: +7(985)164-86-94, e-mail: bover71@mail.ru