

УДК 338.12

Г. Я. Казакова

ФГБОУ ВО «Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова»,
Элиста, e-mail: kazakovagerenzel@gmail.com

Т. Б. Очир-Горяева

ФГБОУ ВО «Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова»,
Элиста, e-mail: tamaraog@mail.ru

К. Г. Казаков

ФГБОУ ВО «Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова»,
Элиста, e-mail: koka68@inbox.ru

В. М. Басанов

ФГБОУ ВО «Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова»,
Элиста, e-mail: kazakovagerenzel@gmail.com

Е. В. Сангаджиева

ФГБОУ ВО «Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова»,
Элиста, e-mail: sangel96@mail.ru

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬХОЗТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ РЕСПУБЛИКИ КАЛМЫКИЯ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ СБЫТА, В ТОМ ЧИСЛЕ ЭКСПОРТА МЯСНОЙ ПРОДУКЦИИ

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, источники финансирования инвестиционной деятельности, принципы государственной поддержки инвестиций.

В данной статье рассматриваются понятие и сущность инвестиционной деятельности малых форм предпринимательской аграрной деятельности, приводятся актуальные механизмы государственной инвестиционной политики, направленной на создание эффективной производственной деятельности в регионе. В ходе проведенного исследования авторами дается обзор современных источников финансирования в инвестиционную деятельность сельхозтоваропроизводителей Калмыкии и дана оценка ее результатам. Авторы отмечают, что несмотря на то, что Республика Калмыкия имеет низкую инвестиционную привлекательность и низкий инвестиционный рейтинг, в стране созданы эффективные механизмы привлечения внешних инвестиций в экономику слабых регионов при системном использовании механизмом государственной поддержки. Авторы пришли к выводу, что для повышения инвестиционной привлекательности региона и организации полноценного притока инвестиций в республику, необходимо использовать организационно-экономические и правовые механизмы укрупнения малых форм сельскохозяйственного производства через кооперацию.

G. Ya. Kazakova

Kalmyk State University. B.B. Gorodovikova, Elista, e-mail: kazakovagerenzel@gmail.com

T. B. Ochir-Goryaeva

Kalmyk State University. B.B. Gorodovikova, Elista, e-mail: tamaraog@mail.ru

K.G. Kazakov

Kalmyk State University. B.B. Gorodovikova, Elista, e-mail: koka68@inbox.ru

V.M. Basanov

Kalmyk State University. B.B. Gorodovikova, Elista, e-mail: kazakovagerenzel@gmail.com

E.V. Sangadzhieva

Kalmyk State University. B.B. Gorodovikova, Elista, e-mail: sangel96@mail.ru

SOURCES OF FINANCING THE INVESTMENT ACTIVITY OF AGRICULTURAL PRODUCERS OF THE REPUBLIC OF KALMYKIA FOR SALES TARGETS, INCLUDING EXPORT OF MEAT PRODUCTS

Keywords investment activity, sources of financing of investment activity, principles of state support of investments.

In this article the concept and essence of investment activity of small forms of entrepreneurial agricultural activity, real mechanisms of the state investment policy directed on creation of effective production activity in the region are considered. In the course of the study, the authors give an overview of modern sources of financing of investment activity of agricultural producers of Kalmykia and evaluate its results. The authors note that despite the fact that the Republic of Kalmykia has low investment attractiveness and low investment rating, the country has created effective mechanisms to attract foreign investment in the economy of weak regions with the systematic use of the state support mechanism. The authors came to the conclusion that in order to increase the investment attractiveness of the region and the organization of a constant flow of investment in the Republic, it is necessary to use organizational, economic and legal mechanisms for the consolidation of small forms of agricultural production on the basis of cooperation.

Введение

Определение инвестиционной деятельности закреплено в Федеральном законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»: «инвестиционная деятельность – это вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта» [1].

При рассмотрении понятия и сущности государственной инвестиционной политики в целом и инвестиционной политики региона, приведем следующее «Государственная инвестиционная политика – это составная часть социально-экономической политики, которая выражает отношение государства к инвестиционной деятельности, она определяет цели, определяет направления, определяет формы государственного управления инвестиционной деятельностью в стране» [2].

Цель исследования заключается в определении источников финансирования инвестиционной деятельности сельхозтоваропроизводителей Республики Калмыкия.

Материал и методы исследования

Методология проведенного исследования основана на системном подходе. В качестве инструмента исследования использовались методы диалектики и синергетики, предметно-логического, функционального и ситуационного анализа.

Результаты исследования

В современной российской экономике остро ощущается объективная необходимость в проведении значительных экономических преобразований, способствующих расширению возможностей развития предпринимательства в «слабых» датируемых регионах. Это вызва-

но целым рядом причин, одной из которых является снижение доступа к более дешевым источникам финансирования предпринимательской деятельности, изменение стратегии и тактики общероссийской экономики и, как следствие, экономики регионов до уровня предприятий. Настоящее время требует оперативного пересмотра инвестиционной политики предприятий, что невозможно в текущих экономических условиях без учета и ориентира на общегосударственную политику в этих вопросах. Создание условий для образования источников финансирования инвестиций в российской экономике является для российских предприятий одной из актуальных и основных проблем их инвестиционной деятельности. Одним из пяти стратегических направлений Национальных проектов Российской Федерации в настоящее время является экспорт продукции сельского хозяйства, что может стать дополнительным рынком сбыта. Ввиду этого республике необходимо оперативно выработать курс на развитие экспортного потенциала, что станет фактором привлечения внешних инвестиций в мясное производство региона. Данная проблема в регионе стоит крайне остро в виду отсутствия крупных промышленных производств, большого оттока профессиональных кадров и непоследовательной экономической политики региона при ее инвестиционной не привлекательности. Для республики необходима организационно-экономическая модель, способствующая оперативному вовлечению региона в Национальные проекты страны на долгосрочных условиях с определенной доходностью. Животноводческая направленность экономики региона ограничивает число возможностей для экономического развития республики и требует конкретизировать источники финансирования инвестиционной

деятельности сельхозтоваропроизводителей с учетом региональной специфики и возможностей экспортного потенциала республики.

В настоящее время в Российской Федерации активно развивается сельскохозяйственное производство, растет количество аграрных предприятий для которых необходим приток дополнительных инвестиций. Одним из основных стратегических направлений, где государство готово активно поддерживать приток инвестиций выступает развитие экспорт предприятий аграрной отрасли. Для российских производителей в силу экономической ситуации и активного курса Российской Федерации на развитие экспортного потенциала необходимы новые рынки сбыта своей продукции. Но для развития данных рынков необходимо провести серьезную организационно – экономическую работу в данном направлении.

Для того чтобы активно развивать данное направление калмыцкие аграрные предприятия должны аккумулировать необходимое количество инвестиций за счет собственных и внешних источников. При этом необходимо понимать, что региональные животноводческие предприятия крайне ограничены в собственных источниках финансирования, в виду чего наблюдается высокая зависимость инвестиций, обеспечивающих развитие региона от внешних источников финансирования.

Для привлечения внешнего финансирования аграрного мясного направления калмыцким производителям необходимо провести следующие мероприятия:

1) Создать животноводческий экспортный кластер, включающий процессы на условиях потребительской кооперации:

- производства и воспроизводства продукции животноводства;
- цеха убоя;
- цеха предпродажной подготовки мясных продуктов, а именно обвалки, фасовки, заморозки;
- цеха предпродажной подготовки субпродуктов, кишок, включающих промывку, обработку, фасовку, заморозку;
- склады хранения (холодильные камеры).

2) Обеспечить ветеринарно-санитарную сертификацию и сопровождение при прохождении межрегиональных

границ, оформить таможенную документацию согласно действующему российскому законодательству и законодательству страны – импортера, куда отправляется производимая продукция.

3) Обеспечить транспортную логистику от места производства до мест локации (Оптово-Распределительных Центров, портовых и приграничных терминалов), а затем обеспечить автомобильную либо морскую перевозку до порта назначения.

4) Провести сертификацию своей продукции через привлечение партнеров за рубежом.

5) Использовать механизмы защиты своих финансовых интересов через страхование груза, получение финансовых гарантий от покупателей посредством получения от них банковских аккредитивов либо застраховать дебиторскую задолженность покупателя – импортера в специализированных финансовых институтах. В Российской Федерации это можно сделать за счет услуг Экспортного Страхового Агентства при Правительстве Российской Федерации либо в одной из коммерческих российских или зарубежных страховых компаний. Как правило такой подход позволяет получить дополнительную проверку компании – покупателя на предмет ее финансовой устойчивости и гарантировать защиту своих имущественных и интересов.

Создание животноводческого экспортного кластера для калмыцких региональных животноводов крайне необходимо, так как текущая ситуация в республике характеризуется:

- архаичным устройством животноводства, при этом поголовье неравномерно распределено по крестьянским фермерским хозяйствам и сельскохозяйственным производственным кооперативам, что делает животноводство региона неинтересным для крупных инвесторов и потенциальных массовых покупателей мясной продукции – ритейлеров, оптовиков;
- отсутствием культуры общепринятой обработки и предпродажной подготовки мяса и субпродуктов – для массового розничного покупателя вне региона;
- отсутствием оборудованных цехов для обвалки, обработки, промывки, заморозки мяса и сопутствующих продуктов согласно требованиям оптовых покупателей;

- необходимостью и сложностью формирования постоянных запасов продукции, позволяющих гарантировать выполнение оптовых своевременных поставок на потенциальные рынки сбыта;

- отсутствием кадров на каждое фермерское хозяйство по предпродажной подготовке и конечной реализации мясной продукции;

- отсутствием навыков воспринимать должным образом информацию о потенциальных мерах поддержки производственных, перерабатывающих и реализационных механизмов, о правилах выделения государственных инвестиционных средств и вариантах кредитования и лизинга на льготных условиях.

В виду вышесказанного в республике назрела экономическая необходимость в аккумулировании необходимых объ-

емов продукции для обработки и сбыта производимой продукции сельхозтоваропроизводителями через объединение животноводческих хозяйств в потребительские снабженческо-сбытовые кооперативы экспортной ориентированности.

Перспективы результатов торговой экспортной выручки для предприятий Республики Калмыкия при условии укрупнения и самоорганизации в потребительские сельскохозяйственные снабженческо-сбытовые кооперативы экспортной направленности. При создании такой программы с возможностями российских региональных производителей по экспорту мяса крупного и мелкого рогатого скота предполагает возможный консервативный сценарий успешной реализации проекта для регионального предприятия (табл. 2).

Таблица 1

Сдерживающие факторы перехода от архаичного производства к предпринимательским принципам ведения бизнеса

Факторы:	Требуемые оперативные решения	Стратегия развития	Конечный результат
Отсутствие у потенциальных покупателей информации о российских производителях	Анализ требований стран-импортеров к качеству продукции. Обеспечение открытости для инспекций со стороны стран-импортеров	Взаимодействие с импортерами по вопросу аккредитации российских производителей в качестве их потенциальных поставщиков продукции	Формирование групп производителей под поставки продукции в конкретные страны
Отсутствие у российских производителей полной информации о потребностях конкретных стран	Сбор и анализ оперативной информации по странам, тендерных предложений и условий	Выявление наиболее конкурентных продуктов для экспорта по конкретным странам	Расширение рынка сбыта
Высокая стоимость логистики для небольших поставок	Объединение нескольких производителей по группам товаров	Кооперация на коммерческих условиях	Снижение затрат на транспортные услуги за счет кооперации и совместного участия в крупных тендерах
Разрыв между федеральной и региональной службами ветеринарного надзора	Нужна постоянно обновляющаяся база агрохозяйств по наименованию, качеству, количеству производимой продукции	Функционирование оперативного аппарата, обеспечивающего доступ импортеров к российским агропроизводителям	Получение аккредитации российских хозяйств на внешних рынках. Импортеры будут напрямую взаимодействовать с производителями

Таблица 2

Потенциал экспортной выручки Республики Калмыкия на среднесрочной перспективе, в долларах США

	2020 год	2021 год	2022 год	ИТОГО
Выручка	–	27 505 757	28 184 020	55 689 777
Итого затраты	5 281 507	24 826 242	25 423 014	55 530 763
Прибыль от до вычета процентов, налога на прибыль и амортизации (ЕБИТДА)	–103 611	2 679 516	2 761 006	5 336 911
Амортизация	11 554	262 058	273 277	546 889
Прибыль до вычета процентов и налога на прибыль (ЕБИТ)	–115 165	2 417 458	2 487 729	4 790 022
Проценты куплате	209 250	300 700	226 300	736 250
Прибыль до налогообложения	–324 415	2 116 758	2 261 429	4 053 772
Налог на прибыль	47 090	539 110	573 936	1 160 136
Чистая прибыль	–371 505	1 577 648	1 687 493	2 893 636
Прибыль нарастающим итогом	–371 505	1 206 143	2 893 635	3 728 273

Несмотря на то, что сельское хозяйство относится к приоритетным отраслям экономики России и инвестиционное кредитование носит льготный, субсидируемый характер, при этом действует ряд определенных ограничений:

1) **Целевое использование кредитов:** инвестиционные цели, финансирование мероприятий по приобретению основных средств, модернизации и реконструкции производства, запуску новых проектов/производств. Допускается финансирование текущих расходов, связанных с реализацией инвестиционного проекта (не более 30% от совокупной величины инвестиционных кредитов).

2) **Доля инвестиционного проекта за счет заемных средств:** не более 80% для инвестиционных кредитов в размере более 500 млн рублей и инвестиционных кредитов независимо от размера кредита, погашение основного долга по которым предусматривается за счет денежного потока, производимого за счет реализации цели кредитования без учета доходов от текущей деятельности конечного заемщика;

3) **Требования к инвестиционным проектам:** для инвестиционных кредитов в размере более 500 млн рублей и инвестиционных кредитов независимо от размера кредита, погашение основного долга по которым предусматривается за счет денежного потока, производимого за счет реализации цели кредитования без учета доходов от текущей деятельности конечного заемщика:

- чистая приведенная стоимость инвестиционного проекта является положительной;

- внутренняя норма рентабельности превышает выбранную ставку дисконтирования.

Затрудняет доступ сельхозтоваропроизводителей республики к механизмам льготного кредитования неготовность банков получать в обеспечение залога крупный и мелкий рогатый скот. Для этого Корпорация МСП разработала механизм получения независимой гарантии, которая оформляется в соответствии с требованиями действующего законодательства Российской Федерации и в соответствии с которой, Корпорация обязывается перед Банком/Организацией-партнером отвечать за исполнение субъектом МСП (Принципалом) его обязательств по кредитному договору (рис. 1).

Такой подход позволяет не изыскивать дополнительный залог сельхозкооперативу или его члену. При этом Корпорацией МСП разработаны дополнительные стимулирующие виды экспортной поддержки сельскохозяйственных потребительских кооперативов и их членов:

- Согарантия для экспортеров – прямая гарантия для экспортеров или производителей сельскохозяйственной продукции и продовольствия, заключивших с экспортером договор, предусматривающий реализацию сельскохозяйственной продукции и продовольствия, выдаваемая совместно с поручительством региональной гарантийной организации, покрывает до 75% от суммы кредита.

Без участия Региональной гарантийной организации:	С участием Региональной гарантийной организации – до 75 % от суммы кредита
<p>До 60% суммы кредита, выданного сельхозкооперативу или члену сельхозкооператива. До 70% от суммы гарантии исполнения контракта, суммы кредита на исполнение контракта</p>	<p>Поручительство РГО за исполнение субъектом МСП обязательств в рамках собственного лимита РГО. Независимая гарантия Корпорации на часть непокрытой поручительством РГО суммы кредита</p>

Рис. 1. Механизм получения независимой гарантии

- Прямые гарантии для обеспечения исполнения части обязательств субъекта МСП – лизингополучателя по договору лизинга, заключаемого с организацией-партнером Корпорации (лизингодателем). Предметом лизинга может выступать оборудование и крупный рогатый скот специализированных мясных пород, выращенный в Российской Федерации в целях разведения.

В свою очередь Министерство сельского хозяйства России разработало «Систему поддержки фермеров и развитие сельской кооперации», рассчитанную до 2024 года с объемом финансирования 37,4 млрд руб. Система поддержки разрабатывалась в рамках нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержки индивидуальной предпринимательской инициативы». Она предусматривает три направления государственной поддержки:

- грантовая поддержка крестьянских (фермерских) хозяйств (грант «Агростартап»);
- субсидии на создание и развитие сельскохозяйственных потребительских кооперативов;
- субсидии на поддержку центров компетенций в сфере сельхозкооперации и поддержке фермеров, сотрудники которых будут оказывать весь спектр консультационной поддержки.

При этом субсидии на развитие сельскохозяйственных кооперативов предполагает оказание господдержки по двум направлениям:

- возмещение части затрат кооперативов, связанных с реализацией сельскохозяйственной продукции их членов;

- субсидии на возмещение части затрат (не более 50%) кооператива на приобретение сельскохозяйственных животных и техники для оказания услуг членам кооператива.

Предполагается, что данная мера будет положительно сказываться на привлекательности объединения разрозненных сельхозпроизводителей, в том числе личных подсобных и фермерских хозяйств в кооперативы. По данным Минсельхоза, сельскохозяйственная кооперация имеет ряд преимуществ перед отдельно работающими хозяйствующими субъектами. Это улучшение доступа малых и средних форм сельскохозяйственных товаропроизводителей к рынкам сбыта, современной технике и технологии, повышению конкурентоспособности и доходности участников кооперации. При этом на конец 2018 года только 2% фермеров являлись членами кооперативов.

При этом потребительские сельскохозяйственные кооперативы могут рассчитывать на экспортную поддержку со стороны Российского Экспортного Агентства (ЭКСАР), входящего в структуру Российского Экспортного Центра по предэкспортному и постэкспортному финансированию (рис. 2).

Дополнительным источником финансирования экспортной деятельности потребительских сельскохозяйственных кооперативов является система субсидирования затрат на сертификацию и брендинг мясной продукции за рубежом. Размер субсидий достигает ста процентов за понесенные затраты производителя за сертификацию и получение торговой марки.

Предэкспортное финансирование	Постэкспортное финансирование
<ul style="list-style-type: none"> ● Расходов по экспортному контракту. ● Текущих расходов по экспортным поставкам 	<ul style="list-style-type: none"> ● Коммерческого кредита экспортера. ● Торгового оборота с иностранными покупателями

Рис. 2. Предэкспортное и постэкспортное финансирование

Выводы

В заключение можно выделить основные важные факторы, стимулирующие развитие мясного животноводства, как экспортного потенциала региона:

- в настоящий момент в стране созданы все условия для развития и поддержки экспорта сельскохозяйственной и пищевой продукции российских производителей;
- необходимо разработать и внедрить программу поддержки развития экспорто-ориентированных сельскохо-

зяйственных потребительских кооперативов мясного направления;

- грантовая поддержка экспорто-ориентированных кооперативов должна иметь целевой характер и стандартизированные для особенностей региона бизнес-модель и финансовый план;
- среднегодовая торговая выручка должна составить не менее, чем тридцать процентов от суммы вложенных средств государственных грантовых средств, средств государственной поддержки; кредитных средств, средств лизинга и собственных средств членов кооператива.

Библиографический список

1. Об инвестиционном товариществе [Электронный ресурс]: Федер. закон от 28.11.2011 № 335-ФЗ (ред. от 21.07.2014) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. Федеральный закон «О сельскохозяйственной кооперации» от 08.12.1995 № 193-ФЗ (ред. от 03.08.2018) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
3. Указ от 7 мая 2018 года Президента России В.В.Путина «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» // Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
4. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2012 г. № 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» // Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
5. Приказ МСХ РФ от 29.11.2018 г. № 549 «Об утверждении Порядка отбора инвестиционных проектов, предоставленных сельскохозяйственными товаропроизводителями, за исключением граждан, ведущих личное подсобное хозяйство и российскими организациями, осуществляющими создание и (или) модернизацию объектов агропромышленного комплекса, на возмещение части прямых понесенных затрат по реализуемым объектам агропромышленного комплекса // Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
6. Юзвович Л.И. Эффективная инвестиционная политика региона / Л.И. Юзвович, А.Г. Арутюнян // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. 2012. № 5. С. 42–53.
7. Казакова Г.Я., Манжикова В.Э., Даваасурэн С.Г., Бембиева Л.М. Факторы экономического развития и инвестиционной деятельности регионов (на примере Республики Калмыкия) Экономика и предпринимательство. 2017. № 2-2 (79). С. 441–445.
8. Меры государственной поддержки. Сайт Министерства сельского хозяйства РФ. <http://mcsx.ru>.
9. Услуги Российского Экспортного Центра. Сайт Российского Экспортного Центра [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.exportcenter.ru>.
10. Финансовая поддержка МСП. Сайт Корпорации «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (Корпорация МСП) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://corpmsp.ru>.
11. Инвестиционный портал Республики Калмыкия [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://kalmykiainvest.com>.
12. О текущей ситуации в экономике Республики Калмыкия за январь-февраль 2019 года. Сайт Министерства экономики и торговли Республики Калмыкия [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://economy.kalmregion.ru/deyatelnost/sotsialno-ekonomicheskoe-razvitie/o-tekushchey-situatsii-v-ekonomike-respubliki-kalmykiya-za-yanvar-fevral-2019-goda>.