

334.02:658.8

Г. М. Гриценко

СФНЦА РАН, СибНИИЭСХ, Алтайская лаборатория, Барнаул,
e-mail: gritcenko_galina_milenium@mail.ru

Е. А. Зобнева

ЗАО «Рубцовский завод запасных частей», Рубцовск, e-mail: zobneva@almazgrp.ru

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА НАРАЩИВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЕМ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ

Ключевые слова: потенциал внешней среды, рыночный потенциал, платежеспособный спрос, экспорт, государственная поддержка, конкуренты, кооперация.

В статье изложены взгляды авторов на такие элементы потенциала внешней среды предприятия, как потребители, конкуренты и государство, показатели оценки рыночного потенциала. Рассмотрены такие факторы, как динамика мировых рынков, структура потребителей продукции предприятий сельскохозяйственного машиностроения внутри страны и потенциал потребления по её регионам, уровень технической оснащённости сельскохозяйственного производства в стране и определяющие его факторы – уровень государственной поддержки и платежеспособности разных групп производителей сельскохозяйственной продукции; перспективные рынки экспорта запасных частей, машин и агрегатов для сельского хозяйства и виды продукции сельскохозяйственного машиностроения на этих рынках; конкуренты и среди отечественных производителей запасных частей, машин и агрегатов для сельского хозяйства, и локализованных зарубежных фирм; подведены итоги реализации постановления Правительства Российской Федерации №1432 в Алтайском крае; выявлены ограничения, препятствующие росту стратегического потенциала современных предприятий; обозначены задачи заводов-изготовителей запасных частей и механизмов в связи с переходом производителей сельскохозяйственной продукции на робототехнику и цифровые технологии; выявлены предпосылки консолидации усилий предприятий отрасли, систематизированы виды кооперации предприятий сельскохозяйственного машиностроения и уточнены задачи создаваемых объединений.

G. M. Gritsenko

SFN TSA RAS, SibNIIESH, Altai laboratory, Barnaul,
e-mail: gritcenko_galina_milenium@mail.ru

E. A. Zobneva

Rubtsovsk Plant of Spare Parts, Rubtsovsk, e-mail: zobneva@almazgrp.ru

THEORY AND PRACTICE OF CAPACITY BUILDING OF THE EXTERNAL ENVIRONMENT BY AGRICULTURAL ENGINEERING ENTERPRISE

Keywords: potential of the external environment, market potential, effective demand, export, government support, competitors, cooperation.

The article describes the views of the authors on such elements of the potential of the external environment of the enterprise as consumers, competitors and the state, indicators of market potential assessment. Such factors as the dynamics of world markets, the structure of consumers of products of agricultural engineering enterprises within the country and the consumption potential by its regions, the level of technical equipment of agricultural production in the country and its determining factors – the level of state support and the solvency of different groups of agricultural producers; promising export markets for spare parts, machinery and equipment for agriculture and types of agricultural engineering products in these markets; competitors and among domestic manufacturers of spare parts, machinery and equipment for agriculture, and localized foreign firms; summed up the results of the implementation of the Decree of the Government of the Russian Federation No. 1432 in the Altai Territory; identified the limitations that impede the growth of the strategic potential of modern enterprises; the tasks of manufacturers of spare parts and mechanisms in connection with the transition of agricultural producers to robotics and digital technologies are outlined; the prerequisites for the consolidation of the efforts of the enterprises of the industry are revealed, the types of cooperation of agricultural engineering enterprises are systematized and the tasks of the associations being created are clarified.

Введение

Внешняя среда – наиболее сложный объект управления, казалось бы, не подверженный влиянию управленческих воздействий, так как включающие её факторы носят объективный характер. Тем не менее пассивное поведение на рынках, неумение выстраивать отношения с органами отраслевого и территориального управления, договариваться с партнёрами и конкурентами приводит к значительным потерям любого экономического субъекта, вне зависимости от отрасли производства или вида деятельности. При этом потенциал этой среды заложен в тех возможностях, которые смогли увидеть в ней работники (руководители) самого экономического субъекта. Цель работы – на примере отрасли и конкретного предприятия показать, какие факторы внешней среды и как возможно использовать для наращивания потенциала внешней среды предприятия сельскохозяйственного машиностроения. Для достижения данной цели использованы методы монографический, абстрактно-логический, сравнительный, расчетно-конструктивный и методы экономического анализа. Информационную базу исследования составили данные Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации (Росстат), в т.ч. по Алтайскому краю и Республике Алтай, материалы Министерства сельского хозяйства Алтайского края, нормативно-правовые акты.

Результаты исследования

Согласно широко известным исследованиям [11] внешняя среда любого экономического субъекта делится на рыночную (поставщики, потребители, конкуренты), административную (нормативно-правовое регулирование и поддержка со стороны государственных и муниципальных органов управления) и публичную (население территории размещения).

Рыночным потенциалом, по нашему мнению, следует считать разницу между стратегическими целями и фактически показателями по ёмкости и сегментам рынка и долю рынка определенной продукции на определенной территории, которую предприятие готово «отстоять» у конкурентов или освоить при их отсутствии. По тому же показателю предлагается оценивать и экспортный потенциал предприятия, который в сельскохозяйственном машиностроении во многом определяется наличи-

ем у предприятия связей с иностранными компаниями-производителями аналогичного оборудования.

Современный мировой рынок становится всё более динамичным, на нём наблюдается опережающий рост товарообмена и снижение темпов роста национального производства, повышается скорость обновления товарного ассортимента и видов услуг. В результате установившихся устойчивых технологических связей между машиностроительными предприятиями разных стран на современном мировом рынке в общем объеме товарооборота до 2020 года нарастала доля промежуточных продуктов и сокращалась доля конечных изделий [16]. В 2020 году сложившиеся экономические связи стали рушиться. Многие страны закрывали предприятия из-за эпидемиологической ситуации, в результате чего в нашу страну стали с задержкой поступать импортные комплектующие, а стабильно устойчивый рост курса иностранной валюты ограничил возможности отечественных партнеров приобретать импортные товары.

В то же время разрыв многих товарных цепочек и небывалый протекционизм отечественных товаропроизводителей со стороны своих правительств и транснациональных компаний, с одной стороны, осложняет международный товарообмен, с другой, формирует новые возможности, позволяющие искать и находить новых покупателей, с третьей, искать внутренние резервы для повышения своей конкурентоспособности даже на отечественном рынке сельскохозяйственной техники и оборудования. Поэтому одним из главных принципов наращивания потенциала внешней среды предприятия является поиск новых потребителей, и в первую очередь – за счет экспорта своей продукции.

Однако основными потребителями отечественных предприятий сельскохозяйственного машиностроения остаются российские потребители. В России – самый низкий уровень энергообеспеченности среди наиболее крупных производителей зерна: по расчетам экспертов «Россельмаш» на один зерноуборочный комбайн в России приходится 700 га, в США – 63 га, во Франции – 53 га [15]. Это увеличивает расчетную нагрузку на единицу техники. В России и странах СНГ она гораздо выше, чем в развитых странах: тракторы 9-й серии (400–560-сильные машины) в США зарабатывают в среднем 600–700 тыс. мо-

точасов в год, в России и странах СНГ – по 2,5–2,7 тыс. моточасов. На полях России используется 60% физически устаревших тракторов, 45,6% – зерноуборочных комбайнов и 44,6% – кормоуборочных комбайнов. Из-за нехватки техники и высокого уровня ее износа аграрии нарушают сроки уборки урожая и, как следствие, – почти в 2 раза снижают урожайность. Поэтому её показатели несопоставимы с теми же европейскими данными: в ЕС урожайность зерновых – в среднем 69,2 ц/га, в России – 21,1 [17].

Основной причиной технической отсталости являются низкие доходы производителей сельскохозяйственного сырья и отсутствие свободных денег в экономике страны. Несмотря на государственную поддержку, подавляющая их часть не может приобрести новую технику и в результате изнашивает только что приобретенную за 4–5 лет вместо нормативных 10 лет, пытаясь, «оживить» и залатать её самостоятельно, минуя сервисы, приобретая контрафактные китайские аналоги вместо оригинальных запчастей от производителей эксплуатируемой ими техники. Специалисты компании John Deere в России выявили, что сельхозтоваропроизводители эксплуатируют приобретенные у них комбайны 15–16 лет назад.

Степень технической оснащённости определяется платежеспособным спросом. Наиболее высок он у крупного бизнеса, возделывающего от 20 тыс. га и более. Его представители могут позволить себе брать банковские кредиты на приобретение техники, т.к. по условиям кредитования залоговой базой может быть только основные средства не старше 5 лет. Поэтому на предприятиях

сельскохозяйственного машиностроения растёт спрос на более мощную технику для зерновиков, работающих на экспорт, т.к. их становится всё больше: за последние 3 года средняя мощность реализованных двигателей тракторов возросла до 700 л. с., комбайнов – до 600 л. с., длина рабочих агрегатов, в частности зерновых жаток, – до 15 м [7].

Весь средний (от 3,0 до 20,0 тыс. га) и малый бизнес (от 0,5 до 3,0 тыс. га) уже закредитован и брать новые кредиты банковская система им не позволяет. Что значительно сужает рынок предприятий сельхозмашиностроения. Микро-бизнес (до 3,0 тыс га), занимающийся, как правило, производством нишевых (эксклюзивных, производимых в малых объемах) культур, вообще не обеспечен новой техникой и покупать ему её не на что.

Государство в лице федеральных и региональных органов управления и муниципальный уровень, представленный как административными, так и представительными органами является самым главным институтом, определяющим условия жизнедеятельности экономического субъекта. Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. обосновали взаимную необходимость государства и бизнеса, их взаимные ожидания (рис. 1).

Американский социолог И.М. Валлерстайн утверждает, что свободного рынка, на котором конкурируют производители и где спрос, предложение, стоимость рабочей силы регулируются «невидимой рукой», никогда не существовало. Всегда капитализм стремился к монополии и опирался на государство [5, с.160]. Модели управления государствами последних лет это подтверждают особенно наглядно.



Рис. 1. Взаимные ожидания государства и руководителя экономического субъекта (составлено автором по [10])

Исследования российских и зарубежных ученых позволили выявить следующие ограничения, препятствующие росту стратегического потенциала современных предприятий сельскохозяйственного машиностроения:

- региональные ограничения. Предприятия регионального значения могут обладать высокой монопольной властью в связи с отсутствием конкуренции в регионе в силу специфики географического расположения или региональных барьеров для предприятий из других регионов. Несмотря на свою низкую эффективность, они могут поддерживаться, в том числе из-за своей высокой социальной значимости для региона [9];

- институциональные ограничения – недостаточно развитая судебная система, не дающая полноценной защиты прав собственности и гарантий выполнения обязательств по контрактам, что содействует сохранению высокого уровня теневой экономики и низких стимулов к выходу из нее [14];

- финансовые ограничения. Ограниченный доступ к финансовым ресурсам небольших предприятий сдерживает накопление основного капитала. Крупным компаниям легче получить кредиты и вообще и на более выгодных условиях [18].

Для наращивания стратегического потенциала в данных условиях предприятию необходимо соблюдать принципы социальной значимости (ответственности) для территории размещения и покрытия процессов инвестирования собственными ресурсами, что обеспечит ему поддержку со стороны

государственных и муниципальных органов управления и банковской системы.

Государственной программой Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» перед промышленностью ставится задача «эффективного саморазвития на основе интеграции в мировую технологическую среду» [1]. В сельхозмашиностроении, согласно стратегии развития отрасли субсидии на эти цели оказываются опосредованно – через сельхозтоваропроизводителей [2]. Согласно постановлению Правительства Российской Федерации от 27.12.2012 № 1432 «Об утверждении правил предоставления субсидий производителям сельскохозяйственной техники», «косвенная» поддержка позволяет приобретать технику с 20%-ной скидкой.

В 2017 году субсидирование сельхозтоваропроизводителей при покупке сельскохозяйственной техники и оборудования сокращено на 10% (с 25 до 15) от общего объема, в 2018 году – субсидии стали облагаться налогом на добавленную стоимость, и только в 2019 г. размер господдержки увеличился на 1,5 млрд руб., а в 2020 г. оставлен на прежнем уровне.

В Алтайском крае в рамках Постановления 1432 за пять лет объемы поддержки возросли в 1,3 раза, а количество приобретаемой с этой поддержкой техники – в 2 раза, в том числе почвообрабатывающей – в 3 раза, что позволило приобрести более 1314 единиц почвообрабатывающей, посевной, иной техники и оборудования (таблица).

Итоги реализации постановления Правительства Российской Федерации от 27.12.2012 № 1432 «Об утверждении Правил предоставления субсидий производителям сельскохозяйственной техники» на территории Алтайского края

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	За 2015 – 2019 гг.	2019 г. к 2015 г., %
Приобретено сельскохозяйственной техники в рамках реализации постановления № 1432, ед.	672	1 512	1 248	1 196	1 314	5942	195,5
в т. ч. тракторов	143	129	116	93	111	592	77,6
Зерноуборочных комбайнов	200	307	218	208	220	1153	110,0
Кормоуборочных комбайнов (в т. ч. прицепные)	10	18	8	26	9	71	90,0
Почвообрабатывающая, посевная, иная техника и оборудование	319	1 058	906	869	974	4126	305,3
Стоимость техники, млн. руб.	2 400	4 200	4 040	3 600	4 705	18945	196,0
Объем субсидий из федерального бюджета на возмещение затрат производителям сельскохозяйственной техники, приобретенной алтайскими сельхозтоваропроизводителями, млн руб.	810	1 490	926	1 077	1 039	5342	128,3

Примечание. Данные Министерства сельского хозяйства Алтайского края

В 2019 году по стране просубсидировано на 37% больше закупок сельхозтехники, чем в 2018 году, что позволило сельским товаропроизводителям приобрести со скидкой 111 тракторов, 220 зерноуборочных комбайнов и 9 кормоуборочных комбайнов. Регион стал лидером по приобретению сельхозтехники [4].

В государственной программе «Развитие сельского хозяйства Алтайского края» с 2013 года реализуется самостоятельная подпрограмма «Техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие агропромышленного комплекса» в 2019 году выделено 93,137 млн руб., что позволило приобрести техники и оборудования на 432,5 млн руб., в том числе 56 тракторов К-744 алтайской сборки, 21 посевной почвообрабатывающий комплекс и 17 единиц иной техники, в том числе дисковые бороны и жатки.

Значительное влияние оказывают несвязанная поддержка в области растениеводства, поддержка начинающих фермеров и льготные условия кредитования и краевой и федеральный лизинг. Поддержка начинающих фермеров (по ставкам не более 5% годовых) возросла в 2018 году почти в 2 раза, а в 2019 году вернулась на уровень 2015 года, число операций с сельскохозяйственной техникой посредством лизингового фонда также осталось почти неизменным, т.к. сдерживается ростом уровня кредиторской задолженности (за 5 лет на 14,1%). Именно поэтому за последние пять лет покупка посевной техники за свой счет, т.е. без привлечения средств государственной поддержки, сократилась на 18,6%.

Но объем государственной поддержки несопоставим с потребностями сельского хозяйства в новой технике и никак не способствует технологическому обновлению самой отрасли. Уровень обеспеченности сельскохозяйственных организаций техникой остаётся практически неизменной, энергообеспеченность сельскохозяйственных организаций на 100 га посевной площади за последние 5 лет сократилось на 7,3%, значительно уступая данному показателю в развитых странах [12]. Потребность крестьян в технике и оборудовании остается объективно высокой. Поэтому основным принципом наращивания внешнего потенциала должно стать активное участие предприятия в любых государственных

программах, обеспечивающих поддержку технического и технологического перевооружения и цифровизации отрасли. В рамках программы субсидирования скидок на технику, предусмотренной постановлением Правительства России № 1432за 2015-2019 годы получено государственных субсидий более чем на 426 млн рублей. При этом на каждый вложенный государством рубль пришлось 0,4 рубля собственных средств.

Количественный недостаток техники компенсируется приобретением энергонасыщенной, высокопроизводительной техники и внедрением ресурсосберегающих технологий, использующих комбинированные почвообрабатывающие и посевные агрегаты. В растениеводстве Алтайского края внедряются ресурсосберегающие технологии, в том числе технологий strip-till, no-till, системы точного земледелия с использованием комплекса космической навигации. Площадь их использования составила более 3,9 млн га, в том числе технология strip-till – 18,0 тыс. га, no-till – 400,0 тыс. га, системы точного земледелия с использованием комплекса космической навигации ГЛОНАСС – около 660,9 тыс. га. Их применение диктует необходимость скорейшего внедрения в производство машиностроительных предприятий оборудования и запасных частей, адаптированных к цифровым технологиям.

Потенциал рынка продукции ЗАО «РЗЗ» далеко не исчерпан. Кроме Алтайского края его продукция поставляется в 65 регионов Российской Федерации. На национальном рынке отдел маркетинга завода и Торговый дом «Алмаз» работают практически во всех федеральных округах.

Регионы наибольшего потребления – Красноярский край, Иркутская, Омская области, Республика Башкортостан, Воронежская, Орловская, Саратовская, Тамбовская, Ростовская области, Краснодарский край. Расширение географии поставок обеспечивается за счет гибкости ассортиментной политики, учитывающей потребительский спрос.

Однако техника и запчасти, во-первых, представлены не во всех регионах: нет взаимодействия с потребителями Ивановской области, республик Карелия и Коми, Архангельской области, г. Севастополя, республик Калмыкия и Крым, Ингушетия, Карачаево-

Черкесия, Северная Осетия – Алания, Чечня, Камчатского края и Сахалинской области, что следует считать потенциалом для наращивания продаж; во-вторых, объемы продаж техники за эти годы снизились в 26 регионах страны, в т.ч. в Тюменской области – -0,91%, в Амурской области – -0,79%, в Тамбовской, Самарской областях и в Пермском крае – на 0,35%, что требует усилий по восстановлению своей доли рынка.

Основными конкурентами, реализующими на территории России запасные части для сельскохозяйственной техники, являются Торговый Дом «Нижегородский» (г. Нижний Новгород), «Сельхозтехника» (г. Богородск), «АСМ Запчасть» (г. Рубцовск), «Фирма Юрий» (г. Саратов), ОАО «Светагромаш» (г. Ставрополь), «АгроТехСервис» (г. Киров).

Система сбыта продукции ЗАО «РЗЗ» настроена на работу с крупными оптовыми покупателями, находящимися в разных регионах страны. Основными являются VIP покупатели – «Югкомплект», «Бизон», «Агроснаб» и др., крупные покупатели – «Агробеспечение», «Агрокомплект» и др., средние покупатели – «Ставропольснаб», «Агросервис» г. Саратов и др., мелкие покупатели: «Псковагромаш», «Деталь», Созонов Т.Н. и др.

Конкурентами для предприятий сельскохозяйственного машиностроения являются не только поставщики зарубежной техники и оборудования (по данным Министерства сельского хозяйства в 2017 году на российском рынке было реализовано 68% импортных тракторов, 22% – зерноуборочных и 21% – кормоуборочных комбайнов [13]), многие зарубежные компании стремятся локализоваться, т.е. разместить часть своего производства в России. И чем выше курс американской валюты относительно национальной, тем выше это стремление. По мнению экспертов ассоциации «Росспецмаш», средний уровень локализации зарубежных производителей сельскохозяйственной техники и оборудования в нашей стране составляет не более 20%, а с учетом доли российского производства компонентов для них, – не более 10% [8]. Правительством ставится задача к 2030 году снизить уровень локализации в 2 раза [3]. Автор считает, что российским предприятиям следует активнее переходить на производство комплектующих частей для производителей зарубежной сельскохозяйственной техники и оборудо-

ования известных брендов – компонентов общего назначения – элементов гидравлики, электроники, подшипников: сегодня производство комплектующих, т.е. промежуточной продукции, является мировым трендом развития. Главное – соблюдение требований качества, предъявляемых производителями основного оборудования: в силу низкого уровня технической оснащенности многим отечественным предприятиям сельскохозяйственного машиностроения редко удастся в долгосрочном серийном процессе стабильно поддерживать должный уровень качества [17]. А, значит, перенимать их стандарты качества.

В силу низкой платежеспособности отечественных земледельцев предприятия сельскохозяйственного машиностроения активно наращивают экспорт. В частности, ЗАО «РЗЗ» увеличивает экспорт в республики Средней Азии (страны СНГ, ЕАЭС). Наиболее активно готовая техника и, особенно запасные части к ней экспортируются в Казахстан и с годами объем продаж нарастает.

Учитывая, что в Республике Беларусь высоко развито собственное сельскохозяйственное машиностроение, основным экспортным потенциалом предлагается считать рынки Монголии, Азербайджана, Таджикистана, Туркменистана и Армении, которые все больше интегрируются в единое экономическое пространство с Россией. К их природно-климатическим условиям необходимо адаптировать технику, а к национальной специфике – методы её продвижения.

В экономической сфере практически всех стран идет процесс консолидации ограниченных ресурсов и стремление экономических субъектов к повышению эффективности их использования, что является основой для успеха в конкурентной борьбе и заставляет бизнес искать заложенный в них потенциал. Особенно актуальной эта проблема встала в связи с резким оттоком капитала из экономики нашей страны и «вымывание» из экономики денежных средств.

Неблагоприятная бизнес-среда заставляет предприятия сельскохозяйственного машиностроения искать потенциал в таких внешних институтах, как кооперация, которую следует рассматривать в трех аспектах – производственная (промышленные кластеры), сбытовая (единая дилерская сеть) и административная (предпринимательские объединения) (рис. 2).

Производственная	Сбытовая	Административная (представительская)
Цель – совместное производство конечной товарной продукции	Цель – совместная реализация произведенной продукции	Цель – совместное решение проблем, характерных для отраслевого бизнес-сообщества
<p>Задачи</p> <ul style="list-style-type: none"> - внутриотраслевое разделение труда и углубление специализации отдельных экономических субъектов; - укрепление взаимодействия крупного и малого бизнеса; - сокращение затрат за счет создания единой системы материально-технического обеспечения и производственной инфраструктуры; - внедрение технологии блокчейн для взаимных расчетов и совместного администрирования 	<p>Задачи</p> <ul style="list-style-type: none"> - совместное разделение рынков; - передача функций маркетинга и логистики специализированному подразделению; - использование современных цифровых технологий анализа рынка и продвижения товара. 	<p>Задачи</p> <ul style="list-style-type: none"> - исследование и оценка общего состояния, тенденций, проблем и перспектив развития отрасли и производства; - содействие созданию условий для увеличения объемов производства продукции путем получения знаний и компетенций современного уровня; - экспертная деятельность и методическая работа, проведение исследований в области отраслей сельхозмашиностроения, маркетинговых исследований, составление отраслевых рейтингов; - установление деловых контактов с органами отраслевого и территориального управления, взаимодействие с инвесторами, в т.ч. зарубежными, содействие экспортной деятельности.

Рис. 2. Виды кооперации предприятий сельскохозяйственного машиностроения и задачи объединений (составлено по [6])

ЗАО «РЗЗ» с 2003 года является членом «Алтайского союза промышленников и предпринимателей», что позволяет ему активнее развивать международные связи; с 2007 года – в входит в Ассоциацию «Росагромаш», объединяющую крупнейшие сельхозмашиностроительные предприятия России, что позволяет руководству завода принимать активное участие в формировании отраслевой политики; с 2010 года – в некоммерческое партнерство «Алтайского кластера сельскохозяйственного машиностроения» (НП «АлтаКАМ»), что позволило принять участие в выработке единой технической политики в сфере сельхозмашиностроения для реализации подпрограммы «Аграрное машиностроение» межрегиональной инновационной программы освоения высокотехнологичной гражданской продукции на предприятиях промышленного комплекса Сибирского федерального округа «Сибирское машиностроение». А главное – войти в единую систему замкнутого цикла производства сельскохозяйственной техники и оборудования, получив тем самым дополнительный гарантированный рынок сбыта; в 2010 году в структуре НП «АлтаКАМ» соз-

дан торговый дом «Алмаз», занимающийся сбытом произведенной участниками кластера продукции; один из собственников предприятия является депутатом Государственной думы Российской Федерации и членом совета «Росспецмаш», что позволяет предприятию оставаться на передовых рубежах отраслевого развития.

Основным принципом, на котором должна строиться производственная кооперация, должно стать соблюдение договорных отношений, включающих единые требования к организации производства и качеству продукции при соблюдении сроков её поставки.

Выводы

Внешний потенциал предприятия формируется из рыночного потенциала, потенциала взаимодействия с государством и взаимодействия с партнерами и конкурентами. Рыночный потенциал – это разница между стратегическими целями и фактическими показателями по ёмкости и сегментам рынка и доля рынка определенной продукции на определенной территории, которую предприятие готово «отстоять» у конкурентов. Потенциал взаимодействия предпри-

ятия сельскохозяйственного машиностроения заложен в государственной поддержке, которая оказывается преимущественно опосредованно через поддержку технической оснащённости сельскохозяйственных товаропроизводителей. Хотя объём этой поддержки несопоставим с потребностями сельского хозяйства в новой технике и уровень обеспеченности ею остаётся практически неизменным, значительно уступая развитым странам. Переход крупного аграрного бизнеса на энергонасыщенную, высокопроизводительную технику и внедрение ресурсосберегающих технологий, использующих комбинированные почвообрабатывающие и посевные агрегаты диктует необходимость скорейшего внедрения в производство машиностроительных предприятий оборудования и запасных частей, адаптированных к цифровым технологиям.

Конкурентами для предприятий сельскохозяйственного машиностроения являются поставщики зарубежной техники и оборудования и локализовавшиеся зарубежные компании. Потенциал общения с ними заложен в возможности сотрудничества. В силу низкой платежеспособности отечественных земледельцев предприятия сельскохозяйственного машиностроения активно наращивают экспорт. Потенциал рынков особенно высок в странах Средней Азии. В экономической сфере практически всех стран идет процесс консолидации ограниченных ресурсов и стремление экономических субъектов к повышению эффективности их использования. Потенциалом в данном случае является кооперация – производственная (промышленные кластеры), сбытовая (единая дилерская сеть) и административная (предпринимательские объединения).

Библиографический список

1. «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности»»: Постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. N 328 г. Москва. [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/70643464> (дата обращения: 01.06.2021).
2. «Об утверждении Стратегии развития сельскохозяйственного машиностроения России на период до 2030 года»: Распоряжение Правительства РФ от 07.07.2017 N 1455-р. [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_219731 (дата обращения: 01.06.2021).
3. Стратегия развития сельскохозяйственного машиностроения России на период до 2030 года: Распоряжение Правительства РФ от 07.07.2017 N 1455-р. URL: <http://sudact.ru/law/rasporiazhenie-pravitelstvaf-ot-07072017-n-1455-r/strategiia-razvitiiaselsko-khoziaistvennogo-mashinostroeniia-rossii> (дата обращения: 01.06.2021).
4. AgroXXI [Электронный ресурс]. URL: <https://www.agroxxi.ru/selhoztehnika/novosti/rossiiskie-regiony-lidery-po-pokupke-selhoztehniki-v-2019-go-du.html> (дата обращения: 01.06.2021).
5. Валлерстайн И. После либерализма / пер. с англ. М.М. Гурвица, П.М. Кудюкина, Л.В. Феденко; под ред. Б.Ю. Кагарлицкого. М.: Едиториал УРСС, 2003. 256 с.
6. Водясов П.В., Миненко А.В. Ассоциация сельхозтоваропроизводителей как основа консолидации их интересов // Аграрная наука – сельскому хозяйству: сб. материалов XIII Междунар. научно-практич. конференции: в 2 кн. 2018. С. 84-85.
7. Ганенко И. За последние три года из эксплуатации выбыло более 45 тысяч единиц агротехники [Электронный ресурс]. URL: <https://www.agroinvestor.ru/tech/news/30441-iz-ekspluatatsii-vybylo-bolee-45-tysyach-edinit-agrotekhniki/> (дата обращения: 01.06.2021).
8. Дятловская Е. Производство отечественной сельхозтехники сократилось на 19%. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.agroinvestor.ru/tech/news/30008-proizvodstvo-otchestvennoy-selkhoztekhniki-sokratilos-na-19/> (дата обращения: 01.06.2021).
9. Зубаревич Н.В. Города как центры модернизации экономики и человеческого капитала // Ответственные науки и современность. 2010. № 5. С. 5–19.
10. Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Клейнер Г.Б., Качалов Р.М. Предприятия в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность. М.: Экономика, 1997. 288 с.
11. Котлер Ф., Бергер Р., Бикхофф Н. Стратегический менеджмент по Котлеру: Лучшие приемы и методы. М.: Изд-во Алпина Паблишер, 2012.
12. Кулистикова Т. Скидка по «программе 1432» уменьшится до 10% [Электронный ресурс]. URL: <https://www.zol.ru/n/303e5> (дата обращения: 01.06.2021).

13. Кулистикова Т. Техника меняет гражданство. Зачем зарубежные компании локализуют производство сельхозтехники в России [Электронный ресурс]. URL: <https://www.agroinvestor.ru/tech/article/29911-tekhnika-menyuet-grazhdanstvo/> (дата обращения: 01.06.2021).

14. Лисин В.С., Яновский К.Э. и др. Институциональные ограничения современного экономического роста: монография. М., 2011.

15. Пришел год оптимизации в АПК. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.agroinvestor.ru/business-pages/29135-partnerskiy-material-prishel-god-optimizatsii-v-ark/> (дата обращения: 01.06.2021).

16. Современные тенденции и перспективы развития мировой экономики. Основные тенденции развития мировой экономики [Электронный ресурс]. URL: https://vuzlit.ru/1213482/sovremennye_tendentsii_perspektivu_razvitiya_mirovoy_ekonomiki (дата обращения: 01.06.2021).

17. Чернышова Е., Трофимов А. Драгоценные запчасти: В погоне за экономией сельхозпроизводители проявляют чудеса смекалки [Электронный ресурс]. URL: <https://www.agroinvestor.ru/tech/article/28901/> (дата обращения: 01.06.2021).

18. Midrigan V., Xu D.Y. Finance and misallocation: Evidence from plant-level data // American economic review. 2014. № 104(2). P. 422–458.