

ПРАВИТЕЛЬСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

РАСПОРЯЖЕНИЕ

от 31 августа 2017 г. № 1876-р

МОСКВА

1. Утвердить прилагаемую Стратегию развития экспорта в отрасли сельскохозяйственного машиностроения на период до 2025 года.

2. Минпромторгу России совместно с заинтересованными федеральными органами исполнительной власти обеспечить реализацию мероприятий, предусмотренных Стратегией развития экспорта в отрасли сельскохозяйственного машиностроения на период до 2025 года, утвержденной настоящим распоряжением.

Председатель Правительства
Российской Федерации

Д.Медведев

УТВЕРЖДЕНА
распоряжением Правительства
Российской Федерации
от 31 августа 2017 г. № 1876-р

СТРАТЕГИЯ
развития экспорта в отрасли сельскохозяйственного
машиностроения на период до 2025 года

I. Общие положения

Настоящая Стратегия является документом стратегического планирования, характеризующим состояние отрасли и определяющим основные принципы государственной политики в области поддержки экспорта сельскохозяйственного машиностроения на среднесрочную перспективу.

Настоящая Стратегия определяет основные подходы к реализации мер государственного стимулирования экспорта российской продукции сельскохозяйственного машиностроения посредством определения необходимых направлений, объемов и тенденций поддержки экспорта указанной продукции на среднесрочную перспективу, а также нацелена на обеспечение устойчивого эффекта от получения результатов, запланированных в рамках приоритетного проекта "Международная кооперация и экспорт в промышленности", утвержденного протоколом президиума Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам от 30 ноября 2016 г. № 11.

Реализация настоящей Стратегии позволит сформировать структурированный подход к решению ключевых проблем, стоящих перед отечественными производителями-экспортерами.

Настоящая Стратегия разработана в соответствии с Федеральным законом ["О стратегическом планировании в Российской Федерации"](#), а также с учетом:

прогноза долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 года;

прогноза научно-технологического развития Российской Федерации до 2030 года;

государственной программы Российской Федерации "Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности", утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации [от 15 апреля 2014 г. № 328](#) "Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности";

государственной программы Российской Федерации "Развитие внешнеэкономической деятельности", утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации [от 15 апреля 2014 г. № 330](#) "Об утверждении государственной программы Российской Федерации

"Развитие внешнеэкономической деятельности".

II. Цели, задачи, индикаторы настоящей Стратегии

Целью настоящей Стратегии является ускоренный рост экспорта в отрасли сельскохозяйственного машиностроения.

Задачами настоящей Стратегии являются:

- увеличение объема поставок продукции российского сельскохозяйственного машиностроения на традиционных рынках;
- расширение географии поставок продукции российского сельскохозяйственного машиностроения;
- вовлечение в экспортные поставки новых отечественных производителей.

Индикаторами реализации настоящей Стратегии являются:

- объем экспорта сельскохозяйственной техники;
- количество стран - импортеров продукции российского сельскохозяйственного машиностроения;
- количество отечественных предприятий - экспортеров продукции сельскохозяйственного машиностроения.

Достижение цели настоящей Стратегии приведет к следующим социально-экономическим результатам:

- рост производства сельскохозяйственной техники в денежном выражении;
- рост загрузки производственных мощностей;
- увеличение уровня средней заработной платы в отрасли сельскохозяйственного машиностроения;
- положительный бюджетный эффект;
- увеличение объема инвестиций в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;
- увеличение спроса на сырье, компоненты и материалы российского производства.

III. Анализ текущего состояния российской отрасли промышленности

1. Анализ производства сельскохозяйственной техники

Динамика производства

Российская Федерация является одной из немногих стран мира, производящей все основные виды сельскохозяйственной техники.

Основные виды сельскохозяйственной техники включают в себя почвообрабатывающую технику, посевную технику, средства для химической защиты и внесения удобрений, уборочную технику, машины для послепосевной обработки урожая, сельскохозяйственные тракторы.

Каждый из этих видов, в свою очередь, включает в себя различные подвиды. В стране также широко развито производство запасных частей и компонентов для производимой сельскохозяйственной техники.

Отечественная отрасль сохранила все базовые компетенции в производстве сельскохозяйственной техники - уровень использования иностранных компонентов и материалов не превышает 35 процентов себестоимости выпускаемых машин. Это позволяет ей конкурировать с зарубежными производителями на внутреннем рынке, а также создает устойчивый базис для развития экспорта на зарубежные рынки.

Производственные мощности

Отечественная отрасль производителей сельскохозяйственной техники в 2016 году была представлена 76 предприятиями. Исключительно сборкой занимаются 15 предприятий. Численность занятых в отрасли сельскохозяйственного машиностроения на конец 2016 года составила 31,3 тыс. человек.

Текущее состояние загрузки производственных мощностей отрасли (40 - 70 процентов в зависимости от вида техники) позволяет в короткие сроки увеличить объем производства в 2 раза по большинству видов сельскохозяйственной техники.

Инвестиционные проекты

Отрасль сельскохозяйственного машиностроения является перспективной с точки зрения инвестиций. По данным производителей

сельскохозяйственной техники, в 2016 году размер инвестиций лидирующих предприятий отрасли составил 3,6 млрд. рублей, из которых 586 млн. рублей составили инвестиции в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. В 2017 году инвестиции составят 4,3 млрд. рублей, к 2025 году размер ежегодных инвестиций составит 7,4 млрд. рублей.

В последние годы инвестирование осуществлялось как в модернизацию имеющихся производственных мощностей, так и в развитие производства новых видов сельскохозяйственной техники.

2. Экспертное определение перечня продукции и услуг, потенциально имеющих спрос на экспортных рынках

С учетом ориентации настоящей Стратегии на среднесрочную перспективу предлагаемые мероприятия должны распространяться в первую очередь на существующие продукты, производство которых является стабильным, а динамика продаж на внутреннем рынке – устойчивой. Планы по освоению производства новых видов продукции могут стать элементом долгосрочного экспортного планирования. Стабильные экспортные поставки тех или иных видов сельскохозяйственной техники являются подтверждением наличия конкурентных преимуществ и достаточного технического и технологического уровня продукции.

По результатам предварительного анализа можно выделить следующие виды сельскохозяйственной техники, которые будут проверены с точки зрения наличия экспортного потенциала:

- полноприводные тракторы (с шарнирно-сочлененной рамой);
- зерноуборочные комбайны;
- самоходные кормоуборочные комбайны;
- машины для заготовки кормов (пресс-подборщики, косилки, в том числе самоходные);
- машины для обработки почвы (плуги, дисковые бороны);
- машины для послеуборочной обработки зерна (зерносушилки, зерноочистительные машины, части и элементы элеваторов).

3. Анализ структуры и динамики экспорта

С 2012 по 2016 год рост экспорта продукции сельскохозяйственного машиностроения в денежном выражении составил 163,8 процента. В 2016 году он достиг максимума за последние 5 лет и составил 7,7 млрд. рублей.

В 2016 году основную часть экспорта (порядка 60 процентов) составила уборочная техника. За ней следуют тракторы (18 процентов), посевная техника (5 процентов) и техника для послеуборочной обработки урожая (3 процента). Более 9 процентов всего экспорта составляют запасные части. В целом за последние 5 лет сложившаяся товарная структура экспорта остается достаточно стабильной.

В 2012 – 2016 годах наблюдалась положительная динамика экспорта и производства основных видов сельскохозяйственной техники. Рост экспорта сопровождался увеличением объема производства.

На основе опроса предприятий – экспортеров сельскохозяйственной техники был выделен ряд перспективных рынков сбыта продукции. В это число входят как и существующие рынки – Содружество Независимых Государств и частично Европейский Союз, так и новые рынки – Южная Америка (Аргентина, Венесуэла, Бразилия), страны Африки (Алжир, Тунис, Судан, Египет, Эфиопия, ЮАР, Ангола, Кения, Сенегал, Мозамбик), Северная Америка (Канада, Соединенные Штаты Америки), страны Южной Азии (Индия, Иран, Бангладеш, Пакистан).

4. Оценка конкурентоспособности отрасли в целом и по отдельным сегментам

Конкурентоспособность отрасли характеризуется различными показателями, среди которых можно выделить высокую долю российской продукции на внутреннем рынке, отраслевую структуру, наличие высококонкурентоспособных предприятий-лидеров, систему научно-технического, производственного, материально-технического и коммерческого сотрудничества как внутри отрасли, так и с другими отраслями в стране и за ее пределами, производительность труда,

внедрение инноваций и трансфер технологий, капиталоемкость и наукоемкость, технический уровень продукции, объем технических заделов для реализации научных проектно-конструкторских разработок, степень экспортной ориентации или импортной зависимости отрасли.

Отраслевая структура

Отраслевая структура производства сельскохозяйственного машиностроения характеризуется наличием предприятий, производящих конечный продукт, а также предприятий, производящих компоненты и запасные части для конечных производителей. Большую часть отрасли (84 процента) составляют малые и средние предприятия (с численностью работников менее 500 человек). В целом отечественные производители производят сельскохозяйственную технику всех основных видов. На производстве каждого вида сельскохозяйственной техники сложилась специализация по производству определенной техники, востребованной прежде всего в условиях российского сельского хозяйства. Отраслевая структура также характеризуется наличием одного крупного отраслевого производителя, производящего различные виды техники, и наличием большого количества предприятий меньшего размера, специализирующихся на более узкой номенклатуре сельскохозяйственной техники.

Конкурентные преимущества продукции

Произведенная в России продукция сельскохозяйственного машиностроения, предназначенная для экспорта в зарубежные страны, обладает важными конкурентными преимуществами по сравнению с продукцией конкурентов. Это свидетельствует о высоком экспортном потенциале предприятий – большая часть экспортеров к 2025 году готова увеличить поставки продукции в 2 – 5 раз.

Российские модели зерно- и кормоуборочных комбайнов представлены основными классами комбайнов. Соотношение цены, производительности, объема зернового бункера, массы и мощности не уступает более дорогостоящим моделям мировых производителей.

В Российской Федерации производятся тракторы универсального типа, использующиеся во всех спектрах сельскохозяйственных работ. Такие характеристики продукции как тяга, топливная экономичность, низкое удельное давление на грунт и другие, остаются на уровне мировых аналогов или превосходят их. Российские модели тракторов производятся в наиболее востребованном мощностном диапазоне и соответствуют жестким экологическим требованиям. Тяговые параметры, трансмиссия и гидросистема соответствуют мировым отраслевым стандартам. При этом цена продукции и стоимость эксплуатации (технический осмотр, ремонт, топливо, амортизация) ниже, чем у аналогов мировых конкурентов.

Степень экспортной ориентации отрасли

Средняя доля экспорта как в стоимостном, так и в натуральном объеме производства в 2016 году незначительно превысила 10 процентов, а в среднем за 5 лет составила чуть больше 14 процентов.

Наиболее велика доля экспорта в производстве пресс-подборщиков. В 2016 году в стоимостном выражении она составила 31,5 процента. Вторая по размеру доля экспорта в производстве в стоимостном выражении наблюдается у зерноуборочных комбайнов (11,8 процента). Третье место принадлежит кормоуборочным самоходным комбайнам (10,8 процента).

По остальным видам сельскохозяйственной техники доля экспорта не превышает порога в 10 процентов.

Динамика экспорта по странам

В 2012 – 2016 годах сельскохозяйственная техника экспортировалась в 47 стран мира. При этом экспорт характеризуется низкой степенью географической диверсификации. Так, в страны Содружества Независимых Государств экспортируется 85 процентов сельскохозяйственной техники, причем около 70 процентов – в Казахстан, 9 процентов – в Белоруссию и около 5 процентов на Украину. Из стран дальнего и ближнего зарубежья наиболее активными импортерами являются Канада, Латвия и Болгария. Экспорт в эти страны составляет соответственно 2,3 процента, 6 процентов и 1,4

процента в среднем за 2012 – 2016 годы.

IV. Анализ мирового рынка продукции

1. Объем рынка, производство и потребление

Производство сельскохозяйственной техники

На 2016 год объем мирового производства сельскохозяйственного машиностроения составил 123 млрд. долларов США без учета производства запасных частей.

Мировое производство оборудования для сельского хозяйства сконцентрировано в Северной Америке и Западной Европе. В 2014 году доля Европы в мировом производстве составила 26 процентов или 41 млрд. долларов США. Доля Северной Америки в мировом производстве сельскохозяйственной техники составляла 22 процента (30 млрд. долларов США).

Другим важным регионом производства сельскохозяйственного оборудования, который в общей доле мирового производства занимает 36,7 процента мирового выпуска (53,7 млрд. долларов США), является Азиатско-Тихоокеанский регион.

Производство сельскохозяйственного оборудования в Центральной и Южной Америке составило 10,4 процента мирового производства (11,7 млрд. долларов США), в то время как Африка и Ближний Восток занимали 5 процентов мирового производства (3,9 млрд. долларов США).

Производство сельскохозяйственной техники в странах Содружества Независимых Государств в 2014 году составило 6 процентов мирового выпуска.

Потребление сельскохозяйственной техники

На долю Азиатско-Тихоокеанского региона, самого крупного рынка для сельскохозяйственного оборудования, в 2014 году пришлось 38 процентов мирового спроса. Вторым по размеру рынком является Северная Америка (22 процента мировых продаж). За ними следуют Западная Европа (18,7 процента), Центральная и Южная Америка (9,6 процента), Восточная Европа (7,5 процента), Африка и Ближний Восток (4 процента).

2. Структура рынка

В 2016 году ключевым сегментом спроса (35,8 процента мирового объема в стоимостном выражении) являются тракторы для сельского хозяйства, наиболее универсальная техника, пользующаяся популярностью и в развитых, и в развивающихся странах. На втором месте находятся запасные части и комплектующие, которые составляют 18 процентов мирового объема спроса. 16,8 процента мирового спроса занимает уборочная техника (комбайны), 7,6 процента спроса приходится на оборудование для удобрения и защиты растений. На адаптеры для уборки сена и на оборудование для животноводства приходится приблизительно одинаковая доля спроса – 6,3 процента. Почвообрабатывающая техника занимает 5,1 процента мирового спроса.

3. Прогноз развития по рынку сельскохозяйственного оборудования

Прогноз спроса по регионам потребления и важным сегментам

После некоторого спада мировой спрос на сельскохозяйственную технику продолжит расти с темпом 6 процентов в год и к 2019 году достигнет 194 млрд. долларов США или 9 млн. единиц, а к 2024 и 2025 годам – 256 и 271 млрд. долларов США. В увеличении спроса основная роль будет принадлежать развивающимся странам.

Спрос в Западной Европе будет расти с темпом 5 процентов в год и к 2019 году составит 33,4 млрд. долларов США, а к 2025 году – 42,5 млрд. долларов США. Спрос на технику для сельского хозяйства в Восточной Европе будет расти с темпом 6 процентов в год и к 2019 году составит 13,8 млрд. долларов США, а к 2025 году – 18,4 млрд. долларов США.

Спрос на сельскохозяйственную технику в США и Канаде будет расти на 4 процента в год и достигнет 38 млрд. долларов США в 2019 году и 48,5 млрд. долларов США в 2024 году.

В Азиатско-Тихоокеанском регионе продолжится положительная тенденция, характерная для последних 10 лет. К 2019 году при росте на 8 процентов в год спрос в этом регионе достигнет 82 млрд. долларов США, а к 2025 году – 131 млрд. долларов США. Доля Азиатско-Тихоокеанского региона в мировом спросе в 2025 году составит 48 процентов.

Спрос на сельскохозяйственное оборудование в Центральной и Южной Америке будет расти с темпом более 5 процентов в год и составит 18,4 млрд. долларов США и 26 млрд. долларов США в 2019 году и 2025 году соответственно.

Спрос в Африке и на Ближнем Востоке будет расти в среднем с темпом более 8 процентов в год и в 2025 году составит 15,7 млрд. долларов США.

Спрос на тракторы возрастет с 65,4 млрд. долларов США в 2018 году до 99,7 млрд. долларов США в 2024 году.

Спрос на уборочную технику возрастет с 30,5 млрд. долларов США до 46,8 млрд. долларов США. Почти двойное увеличение спроса произойдет на оборудование для посева и удобрения растений (с 14 до 21,4 млрд. долларов США), также до 18,6 млрд. долларов США возрастет спрос на оборудование для животноводства. Почти в 1,5 раза возрастет спрос на адаптеры для уборочной техники и почвообрабатывающую технику.

Технологические тенденции

Новые технологии являются одним из основных двигателей спроса и предложения сельскохозяйственной техники на мировых рынках. Тем не менее, отрасль сельскохозяйственного машиностроения является консервативной – совершенствуются материалы, из которых сделана техника, скорость и качество ее работы, однако принцип работы техники зачастую остается таким же, как и 100 лет назад.

Основные инновационные разработки направлены на улучшение существующей сельскохозяйственной техники с целью повысить сбор урожая с единицы площади и снизить производственные затраты. К ним относятся:

- повышение мощности техники;
- разработка высокоточного оборудования для сельского хозяйства;
- автоматизация основных этапов производства продукции;
- развитие технических стандартов и стандартов, направленных на снижение вреда окружающей среде.

4. Анализ деятельности основных мировых производителей

В 2014 году 4 крупнейшим компаниям принадлежало 40 процентов мировых продаж сельскохозяйственного оборудования. Наибольшую долю рынка занимают сельскохозяйственные производители из Соединенных Штатов Америки, продажи которых составили 23,2 млрд. долларов США. На втором месте с 10,3 процента рынка находится итальянская группа компаний, продажи которой в 2014 году составили 14,4 млрд. долларов США. На третьем месте находятся производители из Японии, продажи которых составили 9,8 млрд. долларов США (7 процентов).

5. Изучение имеющихся зарубежных практик государственной поддержки экспорта сельскохозяйственного машиностроения

Анализ деятельности по развитию и поддержке экспорта в зарубежных странах позволяет выделить следующие основные группы мер поддержки:

а) привлечение внимания к преимуществам экспорта.

Привлечение внимания к преимуществам экспорта среди национальных производителей товаров и услуг является начальным этапом по развитию экспорта. Эта деятельность осуществляется с использованием различных инструментов, в том числе:

создание специализированных сайтов по поддержке экспорта, включая разделы для начинающих экспортеров;

почтовая и электронная рассылка бесплатных новостных сообщений о преимуществах экспортной деятельности и мерах поддержки экспорта;

организация ежегодно вручаемых премий для экспортеров;

б) формирование готовности к экспорту.

После того, как интерес к экспортной деятельности был сформирован, потенциальный экспортер должен получить необходимую информацию о специфике экспортной деятельности, потенциальных

рынках, финансировании экспорта и прочем. Эта задача может быть решена путем следующих действий:

- создание пошаговых гидов для начинающих экспортеров по началу экспортной деятельности;
- проведение тренингов для экспортеров;
- организация вебинаров;
- разработка систем самооценки готовности к экспорту;
- в) содействие в выборе целевых рынков.

Выбору целевых рынков предшествует поиск информации о наличии, специфике и объеме потенциального платежеспособного спроса, а также информации об условиях доступа на рынок. Как правило, агентства по поддержке экспорта оказывают поддержку экспортерам путем подготовки общей информации о странах и отраслях, включая:

- формирование страновых коммерческих обзоров;
- формирование отраслевых обзоров;
- формирование специализированных гидов по работе на определенных региональных рынках;
- сбор данных о торговле и аналитику работы на определенных рынках;
- информирование о государственных закупках в зарубежных странах;
- информирование о торговых мероприятиях, организуемых в мире;
- организацию и содействие в участии в торговых миссиях и выставках;
- содействие в определении тарифных и нетарифных условий доступа на рынок;

- г) содействие в поиске возможностей для продаж.

Помимо оказания общих информационно-консультационных услуг экспортерам, зарубежные институты поддержки экспорта осуществляют и более специализированные меры поддержки, нацеленные на поиск потенциальных клиентов и партнеров для конкретно взятых компаний или отраслей.

Наиболее ценным результатом работы институтов поддержки экспорта является сбор рыночной информации о конкретном рынке. К такой информации относятся профессиональные контакты на целевом рынке среди потенциальных партнеров, дистрибьютеров или покупателей продукции, а также информация о реальных возможностях для продаж товаров и услуг экспортеров.

Как правило, такие меры поддержки осуществляются на условиях софинансирования части затрат со стороны компаний.

К таким услугам относятся:

- поиск зарубежного партнера или покупателя;
- составление профиля зарубежного партнера или покупателя;
- продвижение определенной компании на целевом рынке;
- финансовые программы поддержки экспортеров и отраслевых ассоциаций.

Многие страны используют инструменты либерализации торговли и привлечения инвестиций в определенные географические районы страны, при этом сохраняя на остальной территории обычный торговый режим. Такие районы могут называться по-разному, например, территории свободной торговли, зоны зарубежной торговли, свободные порты, свободные склады и прочее.

Территория этих зон рассматривается как территория, не находящаяся в пределах таможенной территории страны. Товары зарубежного происхождения могут ввозиться на такие территории без уплаты таможенных пошлин, налогов при условии их последующей переработки и реэкспорта.

Для пользователей указанных зон предоставляются следующие преимущества:

- освобождение от уплаты таможенных пошлин на товары, которые используются при производстве экспортных товаров;
- отложение уплаты пошлин (импортные пошлины и федеральные налоги не взимаются до определенного момента);
- логистические преимущества, ускоренные и облегченные таможенные процедуры;
- льготы со стороны региональных властей по их усмотрению и другие;
- возврат пошлин.

Схемы возврата пошлин, взимаемых с компонентов, используемых при производстве экспортных товаров, применяются большинством стран и являются важным инструментом стимулирования экспорта (особенно в странах с высоким уровнем ставок ввозных таможенных пошлин).

Программа освобождения от уплаты пошлин на товары, используемые при производстве экспортных товаров, предоставляет возможность избежать уплаты ввозных таможенных пошлин на товары, которые складируются, перерабатываются или используются в производстве других товаров, которые впоследствии экспортируются.

Еще одним важным инструментом поддержки экспорта являются кредитование и страхование экспортеров. Эта деятельность осуществляется, как правило, через экспортно-импортные банки. В настоящее время в мире действует порядка 85 экспортно-импортных банков, каждый из которых поддерживает отечественных производителей в конкурентной борьбе за покупателя на мировых рынках. Как правило, программы экспортно-импортного банка доступны всем компаниям независимо от их размера.

Важным условием развития экспорта национальной продукции является снижение барьеров и дискриминации при доступе на зарубежные рынки. Поэтому органы власти зарубежных стран стараются выявлять такие барьеры и работать над их устранением, в том числе используя механизмы двухсторонних и многосторонних торговых переговоров, включая переговоры на площадке Всемирной Торговой Организации.

Еще одним эффективным инструментом снижения тарифных и нетарифных барьеров при доступе на зарубежные рынки является заключение соглашений о зонах свободной торговли.

6. Анализ передовых коммерческих практик по освоению внешних рынков

Компании – ведущие мировые производители сельскохозяйственной техники используют в коммерческой практике различные стратегии и инструменты поддержки и продвижения экспорта своей продукции на внешних рынках, среди которых можно выделить следующие группы мер:

- локализация производства в стране – целевом рынке экспорта;
- специальные финансовые программы от производителя сельскохозяйственной техники;
- программы страхования сельскохозяйственной техники и сделок по ее приобретению;
- послепродажное обслуживание сельскохозяйственной техники;
- развитие сети официальных представительств и дилеров.

V. Приоритетные направления экспорта и этапы его развития

1. Приоритетные направления экспорта по видам сельскохозяйственной техники

Критериями подтверждения экспортного потенциала продукции являются:

наличие стабильного глобального рынка, оценка объема мирового потребления аналогов рассматриваемого вида сельскохозяйственной техники и характеристика существующих основных производителей. Величина глобального спроса подтверждает перспективы продвижения продукции на экспорт, позволяет установить целевые ориентиры и оценить экономический эффект их достижения. Производство и реализация выбранного вида сельскохозяйственной техники глобальными производителями могут рассматриваться как позитивный сигнал с точки зрения экспортных перспектив продукта;

наличие глобальных предпосылок для наращивания экспортных поставок, прогноз роста глобального рынка, пустующие продуктовые ниши, динамика конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной техники, развитие новых компетенций в производстве сельскохозяйственной техники.

По результатам предварительного анализа можно выделить следующие виды сельскохозяйственной техники, которые будут проверены с точки зрения наличия экспортного потенциала:

- полноприводные тракторы (с шарнирно-сочлененной рамой);
- зерноуборочные комбайны;
- самоходные кормоуборочные комбайны;
- машины для заготовки кормов (пресс-подборщики, косилки, в том числе самоходные);
- машины для обработки почвы (плуги, дисковые бороны);
- машины для послеуборочной обработки зерна (зерносушилки, зерноочистительные машины, части и элементы элеваторов).

Мировой рынок полноприводных тракторов в 2016 году составил

порядка 8500 единиц или 3,4 млрд. долларов США в денежном выражении. Полноприводные тракторы производятся 5 компаниями.

На территории Российской Федерации выпускается более 25 процентов всего объема потребляемых в мире полноприводных тракторов. В 2016 году объем производства этого вида продукции достиг 2187 единиц.

При сохранении текущей структуры потребления сельскохозяйственных тракторов мировой спрос на полноприводные тракторы к 2025 году составит 11200 единиц. Существующие производственные мощности позволяют увеличить объем выпуска на 2700 единиц.

Рынок машин, аналогичных российским зерноуборочным комбайнам (класса производительности 3 и выше), составил 40000 единиц или 11,2 млрд. долларов США в денежном выражении. Аналоги российских зерноуборочных комбайнов производятся 9 компаниями.

На долю российского производства приходится 12,5 процента всего объема потребляемых в мире зерноуборочных комбайнов класса производительности 3 и выше. В 2016 году объем российского производства этого вида продукции достиг 5005 единиц.

С учетом прогноза роста мировых посевных площадей под зерновыми на 41 млн. гектаров к 2025 году и прогнозной динамики роста спроса на уборочные машины в размере 3,3 процента годовых мировой спрос на зерноуборочные комбайны класса производительности 3 и выше к 2025 году составит 45000 единиц. Существующие производственные мощности позволяют увеличить объем выпуска на 4500 единиц.

Мировой спрос на самоходные кормоуборочные комбайны составил в 2016 году порядка 4200 единиц стоимостью 1,7 млрд. долларов США. Глобальное производство этих машин представлено 7 крупными компаниями.

В Российской Федерации производится 350 - 400 кормоуборочных комбайнов ежегодно, то есть доля российского производства в мировых поставках составляет порядка 10 процентов.

С учетом прогноза роста мировых посевных площадей под кормовыми культурами на 4,5 млн. гектаров к 2025 году и прогнозной динамики роста спроса на машины для заготовки кормов в размере 2,6 процента годовых мировой спрос на самоходные кормоуборочные комбайны к 2025 году составит 4900 единиц. Существующие производственные мощности позволяют увеличить объем выпуска на 1500 единиц.

Ежегодно в мире приобретается машин для заготовки кормов на сумму 9 млрд. долларов США (порядка 950 тыс. единиц). Этот вид техники производится большим числом крупных и мелких предприятий, как глобальных, так и региональных.

В 2016 году объем производства этого вида продукции достиг 69 млн. долларов США, что составило менее 1 процента мирового рынка.

Экспертными агентствами мировой спрос на машины для заготовки кормов к 2025 году прогнозируется на уровне 15,3 млрд. долларов США, то есть российские производители этого вида сельскохозяйственной техники могут наращивать экспортные поставки за счет растущих рынков. Существующие производственные мощности позволяют увеличить объем выпуска на 104 млн. долларов США.

Мировой рынок машин для обработки почвы достигает 700 тыс. единиц на сумму 8,2 млрд. долларов США. Этот вид техники производится большим числом крупных и мелких предприятий, как глобальных, так и региональных.

В 2016 году объем производства этого вида продукции в России достиг 133 млн. долларов США, что составило 1,6 процента мирового рынка.

Мировой рынок машин для обработки почвы к 2025 году прогнозируется на уровне 13,9 млрд. долларов США. Существующие производственные мощности позволяют увеличить объем выпуска на 163 млн. долларов США.

Мировой рынок для послеуборочной обработки урожая оценивается на уровне 6,5 млрд. долларов США, сегмент машин для обработки зерна достигает 75 процентов этого объема. По данным статистики международной торговли, мировой экспорт этого вида машин составляет 550 млн. долларов США. Основными экспортерами являются Китай, Великобритания, Германия, США, Дания и Турция.

В 2016 году объем производства машин для послеуборочной обработки зерна в России достиг 60 млн. долларов США, что составило

1,2 процента мирового рынка.

Мировой рынок машин для послеуборочной обработки зерна к 2025 году прогнозируется на уровне 8 млрд. долларов США. Существующие производственные мощности позволяют увеличить объем выпуска на 60 млн. долларов США.

2. Географические приоритеты экспорта продукции сельскохозяйственного машиностроения

На основе проведенного опроса компаний-экспортеров по структуре мирового рынка сельскохозяйственной техники и прогнозов роста спроса по регионам и странам сформирован перечень географических приоритетов для реализации настоящей Стратегии.

Анализ рынка регионов и крупнейших стран (Северная и Южная Америка, Китай, Европейский Союз, Индия, Африка и т.д.) проводился в соответствии со следующими параметрами:

- размер и стабильность рынка;
- прогнозная динамика спроса;
- наличие поставок отечественной продукции;
- соответствие обязательным требованиям по безопасности, техническим и экологическим параметрам.

В Северной Америке используется 22 процента всей продаваемой в мире сельскохозяйственной техники. В отношении самоходных машин действуют требования к максимальному содержанию вредных веществ в отработавших газах. В отношении тракторов необходимо проведение обязательных испытаний.

Российские производители полноприводных тракторов, зерно- и кормоуборочных комбайнов уже осуществляют поставки пилотных партий продукции на этот рынок.

Доля южноамериканских стран в глобальном потреблении сельскохозяйственной техники составляет 10 процентов. Основными потребителями являются Бразилия и Аргентина. На территории стран региона действуют сходные правила и технические регламенты.

С учетом роста сельскохозяйственного производства в регионе и политики властей, направленной на повышение механизации сельского хозяйства, до 2025 года прогнозируется рост спроса на уровне 6 процентов в год.

Важно отметить, что указанные рынки являются закрытыми и для входа на них требуется осуществление инвестиций на создание и локализацию производств.

В Китае рынок сельскохозяйственной техники – один из наиболее динамично развивающихся. Доля Китая во всей потребляемой в мире сельскохозяйственной технике составляет 19 процентов. Значительный объем рынка обусловлен объемом производства сельскохозяйственной техники и субсидиями государства на приобретение сельскохозяйственной техники, размер которых достигает 18 млрд. долларов США в год.

С учетом специфики спроса на сельскохозяйственную технику в Китае среди российских продуктов, которые имеют экспортные перспективы, можно выделить зерноуборочные и кормоуборочные комбайны.

При этом для получения доступа к государственным субсидиям необходимо создание совместного с китайской компанией предприятия либо открытие собственного производства.

До 2025 года спрос на сельскохозяйственную технику в Китае будет расти с темпом 9 процентов в год.

Как и в Китае, в Индии действует политика, направленная на повышение интенсивности ведения сельского хозяйства, соответственно, на повышение механизации труда.

Доля рынка страны в мировом объеме составляет 6 процентов, а прогнозная динамика спроса достигнет 10 процентов в год.

Анализ российского производства и индийского потребления продукции сельскохозяйственного машиностроения показывает, что с перспективным с точки зрения экспорта можно отнести только отечественные кормоуборочные комбайны, при этом объем потребления этих машин в Индии не позволяет отнести рынок к перспективным.

В Турции доля глобального рынка составляет 1,5 процента. Спросом могут пользоваться российские зерноуборочные комбайны, машины для послеуборочной обработки зерна и машины для обработки почвы.

Австралия потребляет 2,4 процента продукции мирового сельскохозяйственного машиностроения. В первую очередь Австралия

является крупным и перспективным рынком для полноприводных тракторов, высокопроизводительных зерно- и кормоуборочных комбайнов.

С учетом открытости рынка и хороших перспектив российской продукции этот регион может быть отнесен к перспективным рынкам.

На долю Африки приходится 2,5 процента мировых продаж сельскохозяйственной техники. Рынок является перспективным, однако нестабильность спроса и фрагментарность поставок не позволяют отнести его к приоритетным.

Страны Содружества Независимых Государств являются традиционными рынками для российской продукции, при этом доля российских производителей на рынке не превышает 3 - 4 процентов. Таким образом, рынок обладает большими перспективами роста российского экспорта продукции сельскохозяйственного машиностроения.

В Европейском Союзе используется 23 процента всей продаваемой в мире сельскохозяйственной техники. В отношении самоходных машин действуют требования к максимальному содержанию вредных веществ в отработавших газах.

Российские производители осуществляют поставки приоритетных видов продукции на этот рынок.

В целях определения географических приоритетов настоящей Стратегии были рассмотрены рынки, составляющие более 1 процента объема глобального рынка.

3. Этапы и приоритеты реализации настоящей Стратегии

Исходя из приоритетности целевых рынков реализацию настоящей Стратегии можно условно разделить на 2 этапа.

В рамках первого этапа (2018 - 2022 годы) предполагается консолидация усилий по увеличению присутствия и наращиванию поставок на рынки Европейского Союза, Содружества Независимых Государств, Северной Америки и Австралии. Закрепление на указанных рынках значительно повысит узнаваемость российских брендов, определит конкурентные условия, нарастит экспортные поставки (даже достижение 1 процента объема рынка Европейского Союза приведет к росту экспорта в 2 раза).

На втором этапе (2023 - 2025 годы) предполагается освоение более "дорогих" с точки зрения стоимости входа и величины страновых рисков рынков - Китай, Южная Америка, Африка (в первую очередь Южно-Африканская Республика, Нигерия, Судан, Египет, Алжир, Тунис). Рынки Китая, южноамериканских и африканских стран являются наиболее перспективными с точки зрения прогноза роста спроса на сельскохозяйственную технику. При этом для входа на рынки Китая, Бразилии и Аргентины необходимы значительные инвестиции на создание совместных предприятий или организацию сборочных производств. В этой связи целесообразно отнести указанные страны ко второму этапу реализации настоящей Стратегии, когда позиции российских компаний на мировом рынке укрепятся, финансовые возможности увеличатся, а опыт соответствующих организационных структур достигнет достаточного уровня.

4. Отраслевые рекомендации по сегментам и рынкам сбыта

Анализ показал, что при сходных технических параметрах полноприводные тракторы отечественного производства имеют более низкую стоимость. Кроме того, мировое производство этого вида тракторов сконцентрировано в высшем ценовом сегменте. Таким образом, для российских производителей на всех рынках открыта ниша низкого ценового сегмента.

В целях расширения российских поставок необходимо сконцентрироваться на расширении сервисно-дилерских сетей в целевых странах.

Отдельное внимание должно уделяться действующим и перспективным требованиям по экологии и безопасности. Мониторинг и участие в разработке этих требований в целевых странах, а также своевременные инвестиции в доработку конструкции машин позволят сохранять и наращивать присутствие на рынках.

Российская продукция комбайностроения попадает в средний и высший ценовые сегменты. Анализ показал, что по базовым характеристикам отечественные машины соответствуют мировым аналогам. Таким образом, в целях расширения экспортных поставок

российские производители должны постоянно наращивать инновационный потенциал, предлагать новые решения и доработки.

Также машины должны дорабатываться исходя из технологий уборки (раздельное комбайнирование, комбайнирование с одновременной выгрузкой и т.д.) и агроклиматических условий на целевых рынках.

В целях расширения российских поставок необходимо сконцентрироваться на расширении сервисно-дилерских сетей в целевых странах.

Российские производители самоходных кормоуборочных комбайнов представлены в среднем и нижнем ценовых сегментах, при этом по базовым характеристикам машины полностью соответствуют зарубежным аналогам.

Анализ рынка самоходных кормоуборочных комбайнов в развитых странах показывает, что большим спросом пользуются машины премиального сегмента, таким образом, российским производителям необходимо сконцентрировать усилия на создании высокопроизводительной премиальной машины, при этом конкурентоспособной по цене.

В целом российская продукция обладает сходными техническими параметрами и имеет более низкую стоимость. В низком ценовом сегменте помимо российских производителей представлены компании из Чехии, Польши, Украины, Белоруссии. Таким образом, для успешного продвижения продукции российского производства необходимо дополнительное снижение стоимости машин при сохранении качества.

5. Принципы развития организаций-экспортеров

В целях обеспечения полноценного развития организаций-экспортеров принятие решения о предоставлении мер государственной поддержки конкретным предприятиям и конкретных объемах такой поддержки должно приниматься в увязке с достижением этими предприятиями заявленных целевых показателей, а также с учетом доли предприятия в достижении общих показателей настоящей Стратегии за предыдущий период.

Государственные финансовые и нефинансовые меры поддержки экспорта делают экспортную деятельность более привлекательной. Однако для осуществления экспорта каждой отдельной организации необходимо следовать следующим общим рекомендациям:

а) подготовка экспортной стратегии предприятия.

Экспортной стратегией является долгосрочный план деятельности фирмы, связанный с экспортом товаров иностранному контрагенту, включающий набор средств и методов, которые будут использованы фирмой для достижения поставленных целей экспорта.

План выработки стратегии может содержать:

анализ производственно-сбытовых возможностей предприятия;

определение товарной политики;

определение ценовой политики;

определение сбытовой политики;

определение коммуникационной политики;

б) привлечение экспертов в штат компании (формирование внешнеэкономического отдела) или получение помощи экспертов по экспорту в специализированных консалтинговых фирмах, на которых будет возложена ответственность как за формирование экспортной стратегии и ее развитие, так и за формирование и развитие клиентской базы за рубежом.

С учетом особенностей оформления и способов заключения разных видов внешнеторговых сделок, необходимости защиты прав и регистрации товарных знаков основными задачами таких экспертов станет обеспечение поддержки интересов компании и всех сторон внешнеэкономической деятельности – международных поставщиков, покупателей, транспортных компаний, таможенных брокеров;

в) постоянное участие в различных областных и международных выставках и форумах в целях развития узнаваемости бренда и продукции компании. Участие экспертов в подобных мероприятиях даже без демонстрации техники позволит повысить информированность компании о потребностях потенциальных клиентов, предоставит возможность одновременно решать множество бизнес – задач – сбытовых, производственных, маркетинговых, рекламных, имиджевых, коммуникационных;

г) проведение маркетинговых исследований рынков сбыта. Маркетинговые исследования должны основываться на необходимости проведения комплексного анализа рынка, осуществления отраслевого

мониторинга и конкурентного анализа, включая ассортиментный и ценовой анализ, содержать экспертные опросы и опросы потребителей.

Проведение маркетинговых исследований позволит компании предложить на зарубежных рынках конкурентоспособный товар с набором конкурентных преимуществ, обеспечит своевременную корректировку экспортной стратегии;

д) тесное взаимодействие с торговыми представительствами Российской Федерации за рубежом и специализированными организациями, способствующее наиболее эффективной реализации экспортной стратегии и выходу на зарубежные рынки с наименьшими финансовыми затратами.

6. Барьеры, ограничивающие экспорт продукции

Барьеры, ограничивающие экспорт продукции, существуют не только для потенциальных экспортеров, но и для предприятий, активно экспортирующих сельскохозяйственное оборудование, имеющих собственную экспортную стратегию и структурное подразделение, отвечающее за экспорт.

На основе опроса, проведенного Министерством промышленности и торговли Российской Федерации в 2017 году среди предприятий отрасли, можно выделить следующие группы основных барьеров:

а) отсутствие у отечественных производителей сервисно-дилерской сети в других странах и связанные с этим риски являются препятствием к экспорту для 42 процентов предприятий;

б) высокие затраты на продвижение продукции (участие в выставках, рекламные мероприятия, выпуск образцов для исследований и демонстрации, проведение маркетинговых исследований) представляют проблему для 51 процента предприятий;

в) высокие затраты на транспортировку продукции до конечного потребителя, которые увеличивают итоговую цену продукции и, как следствие, снижают ее конкурентоспособность, являются барьером для 31 процента компаний;

г) омологация и сертификация продукции для внешних рынков. Несоответствие выпускаемой продукции требованиям других стран, отсутствие сертификата или длительный и дорогой процесс получения сертификата являются барьером для 26 процентов предприятий;

д) административные и политические барьеры. Экономические санкции по отношению к России, административные сложности на таможне являются проблемой для 21 процента компаний;

е) тарифные барьеры. 16 процентов предприятий отмечают высокие ставки таможенных пошлин на зарубежных рынках как барьер для поставки продукции на эти рынки;

ж) финансовые барьеры для потенциальных покупателей. Отсутствие возможности получить кредит для компании-импортера, а также проблемы с оплатой в Российской Федерации являются барьером для 11 процентов компаний;

з) слишком высокая конкуренция со стороны международных производителей является барьером для экспорта для 11 процентов компаний;

и) недостаток производственных мощностей для производства продукции на экспорт и расширения существующей линейки продукции указан в качестве барьера 11 процентами предприятий;

к) отсутствие локализации производства в перспективных для экспорта странах является проблемой для 11 процентов предприятий.

7. Предложения по адаптации лучших мировых практик поддержки экспорта и внедрению их в российскую систему

Построение в Российской Федерации системы поддержки экспорта должно быть основано на лучшей зарубежной практике с учетом особенностей отечественной нормативно-правовой базы и состояния развития отрасли.

Создание современных систем поддержки экспорта основано на разделении предприятий на готовых к экспорту и неготовых к экспорту. Соответственно, меры поддержки и стимулирования экспорта должны быть направлены на оказание практической и целенаправленной поддержки по выходу и работе на зарубежных рынках для предприятий, которые уже имеют опыт экспорта или находятся на стадии высокой готовности к началу экспортной деятельности. Для предприятий, ни разу не занимавшихся экспортной деятельностью или осуществляющих разовые поставки, принимаемые меры должны быть направлены на

формирование их интереса к экспортной деятельности, предоставление необходимых знаний и распространение информации об особенностях экспортной деятельности.

В отрасли сельскохозяйственного машиностроения основная часть предприятий относится ко второй категории, то есть на начальном этапе для них необходима реализация мероприятий по формированию интереса к экспорту и насыщению их необходимой информацией. В то же время в отрасли сложился ряд лидеров, которые активно занимаются экспортной деятельностью.

В целом же при разработке настоящей Стратегии целесообразно опираться на мировой опыт организации мер поддержки, включающих 4 основных этапа:

- привлечение внимания к преимуществам экспорта;
- формирование готовности к экспорту;
- содействие в выборе целевых рынков;
- содействие в поиске возможностей для продаж.

8. Основные сценарии реализации настоящей Стратегии и результаты регулирования спроса и предложения на зарубежных рынках

В зависимости от различных вариантов поддержки развития экспорта продукции отечественной отрасли сельскохозяйственного машиностроения в приложении № 1 представлены возможные сценарии достижения целевых индикаторов реализации настоящей Стратегии.

Базовый сценарий отражает прогнозные показатели в случае, если поддержка экспорта отечественной отрасли сельскохозяйственного машиностроения сохранится в рамках приоритетного проекта "Международная кооперация и экспорт в промышленности". Так, объем экспорта сельскохозяйственной техники вырастет с 9954 млн. рублей в 2018 году до 15246 млн. рублей к 2025 году. Это позволит увеличить количество предприятий – экспортеров отечественной продукции российского сельскохозяйственного машиностроения с 46 в 2018 году до 55 к 2025 году. Количество стран – импортеров российской продукции вырастет с 33 в 2018 году до 50 в 2025 году.

В приложении № 2 представлена оценка объема бюджетного финансирования мероприятий настоящей Стратегии, которая предполагает постепенное снижение государственного финансирования поддержки экспорта продукции отечественной отрасли сельскохозяйственного машиностроения до 2025 года.

Реализация в полном объеме предусмотренного настоящей Стратегией плана мероприятий согласно приложению № 3 позволит существенно увеличить объемы экспорта сельскохозяйственной техники с 10255 млн. рублей в 2018 году до 30220 млн. рублей к 2025 году. При этом увеличится количество предприятий, экспортирующих отечественную продукцию российского сельскохозяйственного машиностроения, с 48 в 2018 году до 70 к 2025 году, что составит более 80 процентов всех отечественных предприятий. Реализация предложенных мер увеличит количество стран – импортеров продукции российского сельскохозяйственного машиностроения с 35 стран в 2018 году до 65 к 2025 году. При этом каждый из сегментов рынка в отдельности покажет рост экспортируемой продукции в 2 раза и более.

В результате реализации мероприятий настоящей Стратегии размер отчислений в консолидированный бюджет и государственные внебюджетные фонды увеличится с 2051 млн. рублей в 2018 году до 6044 млн. рублей к 2025 году. Настоящая Стратегия предполагает сокращение доли поддержки в объеме экспорта с 15 процентов в 2018 году до 1 процента к 2025 году.

Экономический эффект от реализации мероприятий настоящей Стратегии будет повышен с 562 млн. рублей в 2018 году до 5667 млн. рублей к 2025 году и составит за все время реализации настоящей Стратегии 22188 млн. рублей.

9. Риски реализации настоящей Стратегии

Реализация настоящей Стратегии сопряжена с рисками, которые могут препятствовать достижению запланированных результатов.

Успешная интеграция Российской Федерации в международную экономическую систему во многом зависит от стабильной политической ситуации во многих регионах мира.

Сохранение тенденций низкого роста мировой и национальной экономики, а также сохранение уровня инвестиционной активности,

высокий уровень инфляции, колебания курса национальной валюты, возможность колебаний цен на сырье и технологии, возникновения бюджетного дефицита, высокие проценты по кредитам – все перечисленные макроэкономические показатели могут оказать значительное влияние на реализацию настоящей Стратегии и ожидаемые результаты.

Крупные катастрофы техногенного характера (высокая степень физического и морального износа технических средств, человеческий фактор), природного характера (наводнения, землетрясения, оползни) или социального характера (неправомерное вмешательство в функционирование предприятий, терроризм) могут ограничить возможности роста производства и выполнения целевых показателей настоящей Стратегии.

Вместе с тем регулярный мониторинг и анализ индикаторов возникновения рисков обеспечат возможность своевременной выработки эффективных мер по предотвращению рисков или снижению ущерба от их наступления.

Управление рисками наиболее целесообразно осуществлять в комплексе с мероприятиями по мониторингу реализации настоящей Стратегии.

ПРИЛОЖЕНИЕ
к Стратегии развития э
сельскохозяйственногс
на период до 2

ЦЕЛЕВЫЕ ИНДИКАТОРЫ
реализации Стратегии развития экспорта
в отрасли сельскохозяйственного машиностроения
на период до 2025 года

Показатель	Единица измерения	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год
Оптимистичный сценарий							
1. Объем экспорта сельскохозяйственной техники	млн. рублей	10255	13600	16839	19497	22721	2515
2. Объем экспорта сельскохозяйственной техники	млн. долларов США	163	216	267	309	361	399
3. Количество стран – импортеров продукции российского сельскохозяйственного машиностроения	единиц	35	45	50	53	56	59
4. Количество предприятий – экспортеров продукции сельскохозяйственного машиностроения	единиц	48	52	56	59	62	65
Базовый сценарий							
5. Объем экспорта сельскохозяйственной техники	млн. рублей	9954	12474	13545	13892	14238	1458
6. Объем экспорта сельскохозяйственной техники	млн. долларов США	158	198	215	221	226	232
7. Количество стран – импортеров продукции российского сельскохозяйственного машиностроения	единиц	33	36	39	42	44	46
8. Количество предприятий – экспортеров	единиц	46	48	50	52	52	53

продукции сельскохозяйственного
машиностроения

Пессимистичный сценарий

9.	Объем экспорта сельскохозяйственной техники	млн. рублей	7466	9356	10159	10419	10679	1093
10.	Объем экспорта сельскохозяйственной техники	млн. долларов США	119	149	161	165	170	174
11.	Количество стран - импортеров продукции российского сельскохозяйственного машиностроения	единиц	30	32	34	36	37	38
12.	Количество предприятий - экспортеров продукции сельскохозяйственного машиностроения	единиц	45	45	45	45	45	45

ПРИЛОЖЕНИЕ
к Стратегии развития
сельскохозяйственного
на период до

ОЦЕНКА

объема бюджетного финансирования мероприятий Стратегии развития экспорта
в отрасли сельскохозяйственного машиностроения на период до 2025 года<1>

Направление поддержки	2018 год	2019 год	2020 год<3>	2021 год<3>	2022 год<3>	2023 год<3>
-----------------------	-------------	-------------	----------------	----------------	----------------	----------------

I. Организационные мероприятия по развитию экспорта<2, 4>

Создание единого государственного информационного портала для экспортеров, включающего подраздел для начинающих экспортеров и примеры успешного опыта начала экспортной деятельности	5	1	1	1	1	1
Разработка и распространение пошаговой инструкции для начинающих экспортеров "Начни экспортировать"	5	-	-	-	-	-
Расширение практики проведения тренингов для потенциальных экспортеров	1,5	1,5	1,5	1,5	1	1
Разработка и распространение инструментов самооценки готовности к экспорту для потенциальных экспортеров	1,5	-	-	-	-	-
Регулярное формирование бесплатных страновых и отраслевых коммерческих обзоров	6	6	6	6	6	6
Формирование и бесплатное распространение среди экспортеров подробного гида "Особенности экспорта в страны Европейского союза", "Особенности экспорта в страны NAFTA" и "Особенности экспорта в Австралию"	5	5	5	-	-	-
Формирование информационного ресурса о действующих ставках ввозных таможенных пошлин и нетарифных мерах регулирования на целевых зарубежных рынках для отечественных предприятий сельскохозяйственного машиностроения	5	1	1	1	1	1
Итого	29	14,5	14,5	9,5	9	9

II. Меры поддержки экспортеров - оптимистичный сценарий<4>

Предоставление субсидий из федерального бюджета организациям сельскохозяйственного машиностроения в целях компенсации части затрат на омологацию и подтверждение соответствия продукции на внешних рынках	175	296	298	281	300	17
Предоставление субсидий из федерального бюджета организациям сельскохозяйственного машиностроения в целях компенсации части затрат на транспортировку продукции	1238	1404	1616	1403	1438	10
Финансирование части затрат экспортеров, связанных с продвижением высокотехнологичной, инновационной и иной продукции и услуг на внешние рынки	213	258	310	281	319	34
Государственное гарантирование и (или) страхование остаточной стоимости поставленных машин и оборудования	70	100	120	140	155	17
Предоставление грантов предприятиям-экспортерам и отраслевым ассоциациям	77	83	89	94	98	10
Предоставление субсидий из федерального бюджета организациям сельскохозяйственного машиностроения на поставку пилотных партий продукции	401	194	202	74	18	-
Субсидирование затрат на увеличение гарантийного срока проданной продукции	190	250	320	350	300	25
Итого	2364	2585	2955	2623	2628	20

III. Меры поддержки экспортеров – базовый сценарий<4>

Предоставление субсидий из федерального бюджета организациям сельскохозяйственного машиностроения в целях компенсации части затрат на омологацию и подтверждение соответствия продукции на внешних рынках	170	270	240	200	180	10
Предоставление субсидий из федерального бюджета организациям сельскохозяйственного машиностроения в целях компенсации части затрат на транспортировку продукции	1200	1288	1300	1000	900	60
Финансирование части затрат экспортеров, связанных с продвижением высокотехнологичной, инновационной и иной продукции и услуг на внешние рынки	210	240	250	200	200	20
Государственное гарантирование и (или) страхование остаточной стоимости поставленных машин и оборудования	57	76	93	106	124	13
Субсидирование затрат на увеличение гарантийного срока проданной продукции	169	231	287	334	257	19
Итого	1806	2105	2170	1840	1661	12

<1> Объемы финансирования мероприятий Стратегии развития экспорта в отрасли сельскохозяйственного машиностроения на период до 2025 года будут уточнены в рамках формирования федерального бюджета и государственной программы Российской Федерации "Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности".

<2> Организационные мероприятия по развитию экспорта реализуются в рамках выделяемых бюджетных ассигнований.

<3> Решение об осуществлении финансирования на дату утверждения Стратегии развития экспорта сельскохозяйственного машиностроения на период до 2025 года не принято, источник финансового обеспечения не определен.

<4> Принятие решения о предоставлении мер государственной поддержки конкретным предприятиям и такой поддержки должно приниматься в увязке с достижением этими предприятиями заявленных целевых показателей с учетом доли предприятия в достижении общих показателей Стратегии развития экспорта в отрасли сельскохозяйственного машиностроения на период до 2025 года за предыдущий период.

ПЛАН МЕРОПРИЯТИЙ
по реализации Стратегии развития экспорта в отрасли
сельскохозяйственного машиностроения на период до 2025 года

Наименование мероприятия	Вид документа	Ответственные исполнители	Срок реализации	
1. Проработка вопроса о финансировании компенсации части затрат экспортеров, связанных с продвижением высокотехнологичной, инновационной и иной продукции и услуг на внешние рынки, предусмотренной постановлением Правительства Российской Федерации от 24 апреля 2017 г. № 488 "Об утверждении Правил предоставления из федерального бюджета субсидии акционерному обществу "Российский экспортный центр" на финансирование части затрат, связанных с продвижением высокотехнологичной, инновационной и иной продукции и услуг на внешние рынки"	федеральный закон о федеральном бюджете	Минпромторг России, Минэкономразвития России, Минфин России	ежегодно	пс от пр за
2. Проработка вопроса предоставления субсидий из федерального бюджета организациям сельскохозяйственного машиностроения в целях компенсации части затрат на транспортировку, омологацию и подтверждение соответствия продукции международным стандартам	постановление Правительства Российской Федерации (внесение изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 26 апреля 2017 г. № 496 "О предоставлении субсидий из федерального бюджета российским организациям, в том числе организациям автомобилестроения, сельскохозяйственного машиностроения, транспортного машиностроения и энергетического машиностроения, на компенсацию части затрат на транспортировку продукции")	Минпромторг России, Минэкономразвития России, Минфин России	ежегодно	рс кс от пр за
3. Запуск таможенной процедуры свободного склада	федеральный закон, обеспечивающий регулирование таможенной процедуры свободного склада	Минэкономразвития России, Минпромторг России	2018 год	рс кс от пр за
4. Проработка вопроса государственного гарантирования и (или) страхования остаточной стоимости поставленных машин и оборудования	постановление Правительства Российской Федерации (реализация приоритетного проекта "Международная	Минпромторг России, Минэкономразвития России, Минфин России с участием акционерного	март 2018 г.	рс кс от пр за

	кооперация и экспорт в промышленности", утвержденного президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам (протокол от 30 ноября 2016 г. № 11)	общества "Российский экспортный центр"			
5.	Проработка вопроса предоставления грантов предприятиям-экспортерам и отраслевым ассоциациям	акт акционерного общества "Российский экспортный центр"	Минпромторг России с участием акционерного общества "Российский экспортный центр"	ежегодно	уе эк
6.	Проработка вопроса предоставления субсидий из федерального бюджета организациям сельскохозяйственного машиностроения на поставку пилотных партий продукции	постановление Правительства Российской Федерации (внесение изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 25 мая 2017 г. № 634 "О предоставлении субсидий из федерального бюджета российским организациям на компенсацию части затрат на производство и реализацию пилотных партий средств производства потребителям")	Минпромторг России, Минэкономразвития России, Минфин России	март 2018 г.	рс ст от пр ди рс
7.	Проработка вопроса предоставления субсидий из федерального бюджета организациям сельскохозяйственного машиностроения на увеличение гарантийного срока проданной продукции	постановление Правительства Российской Федерации (реализация приоритетного проекта "Международная кооперация и экспорт в промышленности", утвержденного президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам (протокол от 30 ноября 2016 г. № 11)	Минпромторг России, Минэкономразвития России, Минфин России	март 2018 г.	рс кс от пр за
8.	Создание единого государственного информационного портала для экспортеров, включающего подраздел для начинающих экспортеров и примеры успешного опыта начала экспортной деятельности	акт акционерного общества "Российский экспортный центр"	Минпромторг России с участием акционерного общества "Российский экспортный центр"	2018 год	уе эк
9.	Повышение статуса и медийного покрытия премии акционерного	акт акционерного общества "Российский	Минпромторг России с участием акционерного	2018 год	уе эк

общества "Российский экспортный центр" в номинации "Экспортер года"	экспортный центр"	общества "Российский экспортный центр"		
10. Разработка и распространение пошаговой инструкции для начинающих экспортеров "Начни экспортировать"	акт акционерного общества "Российский экспортный центр"	Минпромторг России с участием акционерного общества "Российский экспортный центр"	2018 год	уе эк
11. Расширение практики проведения тренингов для потенциальных экспортеров	акт акционерного общества "Российский экспортный центр"	Минэкономразвития России, Минпромторг России с участием акционерного общества "Российский экспортный центр"	ежегодно	уе эк
12. Разработка и распространение инструментов самооценки готовности к экспорту для потенциальных экспортеров	акт акционерного общества "Российский экспортный центр"	Минпромторг России с участием акционерного общества "Российский экспортный центр"	2018 год	уе эк
13. Регулярное формирование бесплатных страновых и отраслевых коммерческих обзоров	акт акционерного общества "Российский экспортный центр"	Минпромторг России с участием акционерного общества "Российский экспортный центр"	ежегодно	уе пс
14. Формирование и бесплатное распространение среди экспортеров подробного гйда "Особенности экспорта в страны Европейского союза", "Особенности экспорта в страны NAFTA" и "Особенности экспорта в Австралию"	акт акционерного общества "Российский экспортный центр"	Минпромторг России с участием акционерного общества "Российский экспортный центр"	2018 – 2020 годы	уве пос
15. Формирование информационного ресурса о действующих ставках ввозных таможенных пошлин и нетарифных мерах регулирования на целевых зарубежных рынках для отечественных предприятий сельскохозяйственного машиностроения	акт акционерного общества "Российский экспортный центр"	Минпромторг России с участием акционерного общества "Российский экспортный центр"	2018 год	уе пс
16. Оказание содействия отечественным экспортерам сельскохозяйственного машиностроения в поиске потенциальных партнеров и покупателей на зарубежных рынках через систему торговых представительств при посольствах Российской Федерации, организация встреч с такими компаниями для отечественных экспортеров	приказ	Минэкономразвития России, Минпромторг России	ежегодно	уе пс
17. Включение продукции сельскохозяйственного машиностроения в качестве продукции экспортного интереса при проведении переговоров о создании зон свободной торговли с зарубежными странами	международный договор	Минэкономразвития России, Минпромторг России	ежегодно	уе пс
18. Поставка продукции отечественного сельскохозяйственного машиностроения в развивающиеся страны в рамках помощи развитию и по линии международных организаций	акт Правительства Российской Федерации	Минпромторг России, Минэкономразвития России, Минфин России	ежегодно	уе пс

