

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Учреждение образования
«БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
АГРАРНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Н. В. Киреенко, К. Г. Мелешко

**РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА
АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СФЕРЫ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Минск
БГАТУ
2025

Киреенко, Н. В. Развитие экспортного потенциала агропродовольственной сферы Республики Беларусь / Н. В. Киреенко, К. Г. Мелешко. – Минск : БГАТУ, 2025. – 212 с. : ил. – ISBN 978-985-25-0298-6.

Представлены научные исследования по развитию экспортного потенциала агропродовольственной сферы, включающие теоретические, методические и практические направления. Изучены научные теории и основы формирования экспортного потенциала, проведена экономическая оценка его использования в агропродовольственной сфере Республики Беларусь. Разработаны концептуальная модель повышения эффективности использования экспортного потенциала агропродовольственной сферы республики, методические рекомендации по совершенствованию системы государственной поддержки и стимулирования национальных экспортеров с учетом международных правил и требований, методика комплексной оценки экспортного потенциала организаций АПК.

Для руководителей и специалистов организаций АПК, органов государственного управления, представителей научного и образовательного сообществ, слушателей и студентов учебных заведений аграрного профиля.

Табл. 35. Ил. 7. Библиогр.: 186 назв.

Рекомендовано к изданию научно-техническим советом
учреждения образования «Белорусский государственный
аграрный технический университет»
(протокол № 8 от 16 сентября 2025 г.)

Рецензенты:

академик НАН Беларуси, доктор экономических наук, профессор,
председатель научного совета,
директор Исполнительной дирекции Белорусского республиканского фонда
фундаментальных исследований *А. Е. Дайнеко*;
кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой международного бизнеса
УО «Белорусский государственный экономический университет»
Г. В. Турбан

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ И ТЕРМИНОВ

АПК – агропромышленный комплекс
ВВП – валовой внутренний продукт
ВТО – Всемирная торговая организация
ГАТТ – Генеральное соглашение по тарифам и торговле
ЕАЭС – Евразийский экономический союз
ЕС – Европейский союз
ИТП – Институт торговых представителей
К(Ф)Х – крестьянские (фермерские) хозяйства
КРС – крупный рогатый скот
НДС – налог на добавленную стоимость
Минсельхозпрод – Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь
ОЭСР – Организация экономического сотрудничества и развития
СНГ – Содружество Независимых Государств
СЭЗ – свободные экономические зоны
ТНК – транснациональная корпорация
ТПС – товаропроводящие сети
ТР ТС – Технический регламент Таможенного союза
ФАО – Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций

ВВЕДЕНИЕ

Трансформация мировой экономики, связанная с усилением международной и региональной торгово-экономической интеграции, требует от Республики Беларусь принятия определенных усилий в целях динамичного развития международных отношений, расширения географического присутствия отечественных товаропроизводителей и их закрепления на перспективных рынках сбыта (сегментах) с учетом правил мировой многосторонней системы. Поэтому важное значение приобретает определение тенденций и проблем функционирования сельскохозяйственного и пищевого производства страны (производственные, технологические, экономические, финансовые и др.), основных факторов и условий, оказывающих влияние на развитие экспортного потенциала агропродовольственной сферы.

Внешняя торговля выполняет важную функцию в экономической системе Республики Беларусь, обеспечивая финансовую стабильность и безопасность. За 2015–2023 гг. удельный вес экспорта сельскохозяйственной продукции в ВВП страны составлял 7,9 %–9,8 %, а в объемах экспортного потенциала Республики Беларусь – 15,6 %–20,5 %. Ввиду дальнейшего наращивания объемов собственного производства, усиления конкуренции на международных рынках актуальность приобретает проблема повышения экспортного потенциала АПК страны и поиска резервов для усиления конкурентных преимуществ белорусской продукции.

Многофункциональность и стратегическое значение развития внешней торговли продукцией агропродовольственного сектора для Беларуси определены в Директиве Президента Республики Беларусь от 14 июня 2007 г. № 3 «О приоритетных направлениях укрепления экономической безопасности государства», Доктрине национальной продовольственной безопасности Республики Беларусь до 2030 года, Директиве Президента Республики Беларусь от 4 марта 2019 г. № 6 «О развитии села и повышении эффективности аграрной отрасли», Государственной программе «Аграрный бизнес» на 2021–2025 годы, Программе деятельности Правительства Республики Беларусь до 2025 года, Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021–2025 годы, Стратегии развития экспорта сельскохозяйственной продукции

и продуктов питания на 2021–2025 годы. Практическая реализация основных их положений направлена на качественный рост экспорта и его географическую диверсификацию, повышение вклада интеграционных процессов в экономический рост, что должно в совокупности базироваться на комплексе нормативно-правовых, организационно-управленческих, экономических, финансовых и цифровых мерах.

Основы теоретического исследования международной торговли заложены в научных теориях (протекционизм, классические экономические теории, свободная торговля, международные теории экономической интеграции). М. Аллэ, Б. Балассе, Я. Ванеком, Е. Домаром, П. Кругманом, Н. Калдором, С. Линдером, Т. Манном, А. Монкретьеном, Г. Мюрдалем, А. Ордин-Нащокиным, Б. Олином, Ф. Перру, М. Портером, И. Посошковым, Т. Рыбчинским, В. Репке, С. Рольфом, Ю. Росту, Д. Рикардо, Дж. Робинсоном, У. Стаффордом, Де Сантисом, Г. Скаруффи, А. Серра, А. Смитом, В. Столпером, П. Самуэльсоном, В. Татищевым, Р. Харродом, А. Хансеном, Э. Хекшером, Н. П. Шмелевым, Ю. В. Шишковым обоснована необходимость развития торговли между странами для обеспечения их устойчивого функционирования, определены цели и эффекты торгово-экономических взаимоотношений между государствами.

Современные вопросы развития торговли, ее влияние на экономическое развитие государств и интеграционных сообществ довольно широко представлены в работах отечественных и зарубежных ученых, таких как И. Л. Акулич, Л. Н. Байгот, М. С. Байгот, В. И. Бельский, А. Бернард, Р. Болдуин, Ж. Бхагвати, Т. Вердье, В. И. Видяпин, Н. В. Воробьева, Г. И. Гануш, А. С. Головарева, В. Г. Гусаков, Дж. Гроссман, А. Е. Дайнеко, Л. В. Давыдова, Е. Л. Давыденко, М. А. Дружкина, Г. Джонсон, З. М. Ильина, В. М. Капицын, Б. С. Камаев, В. Киреенко, А. В. Колобова, А. М. Кобзарев, К. П. Кропанцев, С. И. Кухаренко, В. П. Михайловский, Д. Марин, П. М. Медведев, М. Мелица, М. В. Мясниковича, А. З. Селезнев, Л. С. Сосненко, М. Э. Сейфуллаева, А. Родригес-Клэр, И. А. Русаков, Дж. Стивенс, Р. Форслид, Е. Хелпман, Т. Холмс, А. П. Шпак. В трудах этих ученых-экономистов исследованы теоретико-методологические аспекты сущности категории «экспортный потенциал» (ресурсный, результативный, целевой или смешанный подходы), в том числе в АПК,

раскрыты концептуальные основы конкурентоспособности в системе продвижения сельскохозяйственной продукции на рынок, а также условий доступа торговых компаний на мировые агропродовольственные рынки.

Вместе с тем, подчеркивая значимость данных разработок, необходимо отметить, что недостаточно комплексно раскрыты основные составляющие экспортного потенциала (природно-ресурсная, производственная, трудовая, научно-техническая, экспортная), обоснованы факторы, оказывающие влияние на развитие и эффективность экспортного потенциала агропродовольственной сферы на стадиях его формирования и этапах реализации в условиях международной и региональной торгово-экономической интеграции. Наряду с этим не в полном объеме применяются меры по стимулированию экспорта исследуемой сферы с учетом международной практики. Актуальными остаются вопросы повышения эффективности функционирования производителей сельскохозяйственной продукции и продуктов питания, а также разработки направлений по обеспечению их конкурентоспособности на внешнем и внутреннем рынке.

В этой связи важными являются научные исследования по дальнейшему теоретическому обоснованию особенностей управления экспортного потенциала агропродовольственной сферы. В методическом плане необходима систематизация научных подходов к экономической оценке исследуемой категории, требуется разработка методики комплексной оценки экспортного потенциала аграрной сферы и продукции АПК; в практическом – разработка концептуальной модели повышения эффективности использования экспортного потенциала агропродовольственной сферы в условиях углубления международной и региональной торгово-экономической интеграции, а также выработка методических рекомендаций по совершенствованию системы государственной поддержки и стимулирования национальных экспортеров с учетом международных правил и требований.

Решение вышеуказанных проблем и конкретизация комплекса задач в рамках государственной аграрной политики Беларуси имеют теоретико-методическое, практическое значение и позволяют обеспечить повышение экспортного потенциала агропродовольственной сферы страны в условиях развития международной и региональной торгово-экономической интеграции, что в совокупности предопределяет актуальность монографии.

Глава 1

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СФЕРЫ

1.1. Научные теории и основы формирования экспортного потенциала

Эффективное функционирование агропродовольственной сферы Республики Беларусь в современных условиях требует наличия действенного механизма ведения бизнеса, базирующегося на рыночных принципах хозяйствования и обеспечивающего конкурентные преимущества. Развитие внешней торговли обусловило повышение экспортного потенциала организаций сельского хозяйства и обрабатывающих предприятий.

К настоящему времени в теории и практике международной торговли не выработана единая точка зрения по понятийной сущности категории «экспортный потенциал». Изучение трудов отечественных и зарубежных ученых и практиков позволило нам систематизировать научные теории по предмету исследования в виде иерархии из шести уровней (рис. 1.1) [76].

Теории протекционизма комплексно изложены в научных работах представителей раннего (У. Стаффорд, Де Сантис, Г. Скарuffи [81]) и позднего меркантилизма (Т. Манн [71], А. Серра, А. Монкретьен [81]), русского меркантилизма (А. Ордин-Нащокин, В. Татищев, И. Посошков [81]), модели Брендера-Спенсера [85, с. 81], теоретико-методологических подходах и рекомендациях М. Портера [150], П. Кругмана [65]. Выполненные нами исследования позволили выделить в вышеуказанных теориях характерные особенности использования инструментов государственного регулирования в части развития внешней торговли и экспортной политики:



Рис. 1.1. Основные научные теории международной торговли и формирования экспортного потенциала

– меркантилисты (XV–XVI вв.) рассматривали экспорт как источник поступления в страну валюты [81]. Достижение активного торгового баланса увязывалось с мерами государственного вмешательства, а источником богатства считался неэквивалентный обмен в результате торговых взаимоотношений с другими государствами. В своей работе Т. Манн указал, что необходимым условием благосостояния нации является продажа продукции на экспорт в больших размерах, чем приобретение за рубежом. При этом отказ от чрезмерного потребления иностранных товаров может быть за счет введения законов о потреблении продукции только собственного производства [71];

– представители русского меркантилизма (вторая половина XVII в. – вторая половина XVIII в.) А. Ордин-Нащокин В. Татищев, И. Посошков [81] рассматривали торговлю как источник национального дохода. При этом А. Ордин-Нащокин выступал за введение таможенных пошлин на импортируемые товары и привлечение в страну драгоценных металлов; В. Татищев поддерживал ведение таможенных пошлин на импортируемые товары; И. Посошков считал необходимым активное развитие отечественной промышленности и осуществление экспорта готовой продукции, а также полагал экономически целесообразным развитие сельского хозяйства, в отличие от представителей западного меркантилизма [81];

– экономическая модель Брендера-Спенсера (начало 80-х гг. XX в.) иллюстрирует в международной торговле ситуацию, где под определенными предположениями правительство может субсидировать отечественных производителей, чтобы оказать содействие в конкурентной борьбе с иностранными организациями [85, с. 81]. Согласно такому подходу, рыночные отношения или свободная торговля несут огромные риски, а защита рынка не является эффективной;

– М. Портер (80-е гг. XX в.) связывал формирование прибыльных для страны торговых отношений с осуществлением государственных мер по поддержанию конкурентоспособности. При этом его научные подходы можно оценить как элементы частичного протекционизма. Поскольку, по мнению М. Портера, в отдельных направлениях функционирования экономики должны быть введены меры государственного регулирования, отдельные сферы будут

развиваться под воздействием рынка, а правительство страны – выполнять роль регулятора рыночных правил [120];

– П. Кругман (с 1979 г. по настоящее время), критикуя классическую теорию торговли, обосновывает определяющую роль государства в преодолении кризиса, а также необходимость вмешательства в рыночные механизмы и ручного управления. По его мнению, при использовании протекционистских мер могут быть созданы условия, которые позволяют данным отраслям стать лидерами на национальном и международном рынках. В условиях крупномасштабного производства расширяется торговля не только между странами, которые специализируются на определенных видах товаров. Постепенно доминирующими на рынке становятся государства, которые экспортируют и импортируют какой-то продукт, например, продукцию с уникальными свойствами [65].

Классические экономические теории основываются на том, что при определении преимуществ внешнеторговых связей одним из основных критериев служит цена. При сравнении внутренних и мировых цен экспортерам выгоднее продавать свою продукцию в том случае, если внутренние цены ниже мировых. В данном контексте нами выделены:

– теория абсолютного преимущества А. Смита (вторая половина XVIII в.) базируется на целях, задачах и принципах свободной торговли, которые предусматривают возможность страны производить какой-либо товар более эффективно, чем другие, что обеспечивается страновыми природно-климатическими условиями и производственным потенциалом конкретного вида экономической деятельности. В целом результативность производства определяется преимуществами страны, включающими естественные и приобретенные факторы;

– теория относительного преимущества Д. Рикардо (начало XIX в.) базируется на целях, задачах и принципах сравнительных преимуществ. Такой подход свидетельствует о том, что страны должны специализироваться на производстве и экспорте той продукции, которую они производят с относительно меньшими издержками (в расчете на единицу труда). В практической деятельности результатом теории стало международное разделение труда, которое привело к росту доходности наиболее высокоразвитых стран [85, с. 78].

Ограниченность данных теорий заключается в том, что они не учитывают транспортных издержек; игнорируют влияние внешней торговли на распределение доходов внутри страны, колебание цен и заработной платы, инфляцию и международное движение капитала; исходят из существования только одного фактора производства (труда), из предпосылки полной занятости.

Свободная торговля (фритредерство) является одним из видов внешнеторговой политики государства, при котором обеспечивается его невмешательство в протекающие на международном рынке процессы. В ходе исследования изучены и обобщены основные положения теорий Э. Хекшера и Б. Олина [66, с. 41], Я. Ванека, Т. Рыбчинского, В. Столпер, П. Самуэльсона, Р. Джонса, В. Леонтьева, Т. Вернона, С. Линдера [85, с. 80], Я. Тинбергена [153], Х. Линнемана [85, с. 79], сущность которых сводится к тому, что цена на товары и услуги формируется соотношением спроса и предложения на международном рынке, и никакие факторы на нее не влияют. При этом на практике и импортеры, и экспортеры остаются в выигрыше.

Так, согласно теории соотношения факторов производства (факторных пропорций) Хекшера-Олина (30-е гг. XX в.), страна экспортирует товары, для производства которых применяется избыточный фактор производства, и импортирует ту продукцию, для производства которой имеется сравнительный недостаток. При этом в процессе торговли существует возможность перемещения факторов между странами [66, с. 41]. В развитие данного подхода Я. Ванек доказал, что международная торговля содействует перемещению товаров: «когда США импортируют китайские товары и капитальное оборудование, то китайские рабочие и оборудование импортируются в США» [85, с. 80]. Исследование Т. Рыбчинского (1945–1950) указало на то, что активное расширение производства и экспорта в одних отраслях неизбежно ведет к падению производства и необходимости импортных закупок. При этом автор описал эффект, называемый «голландская болезнь», или разоряющийся экспорт, когда доходов от экспорта не хватает для оплаты импорта. Дополнительное давление на экономику оказывает укрепление национальной валюты, приводящее к снижению конкурентоспособности обрабатывающих отраслей, а перемещение ресурсов из обрабатывающего сектора в сырьевой и сервисный, создающие меньший ВВП, усугубляет состояние национальной экономики [80].

В 70-е гг. XX в. П. Самуэльсон и В. Столпер на основе вышеуказанных теорий выявили зависимость изменения цен на факторы производства при развитии внешней торговли страны. Кроме того, П. Самуэльсон и Р. Джонс разработали теорию специфических факторов производства, которая наравне с трудом, землей и капиталом также учитывала некоторые реальные процессы (усиление роли технического прогресса, науки, образования, экономической роли государства). Установлено, что внешняя торговля влияет на распределение доходов внутри страны по двум причинам: 1) ресурсы не могут перемещаться между отраслями немедленно и без дополнительных издержек; 2) отрасли различаются по применяемым факторам производства [85, с. 79].

Определенная ограниченность модели Хекшера-Олина доказана В. Леонтьевым, который показал, что США в основном экспортируют трудоемкие товары, несмотря на наличие избыточного капитала. Парадокс Леонтьева заключается в том, что реальная структура факторов производства включает помимо труда и капитала другие ресурсы, нематериальные активы [85, с. 79]. В свою очередь, Т. Вернон [85, с. 80], применяя модель жизненного цикла продукта как одну из фундаментальных концепций маркетинга, установил, что относительные преимущества многих промышленных и сельскохозяйственных товаров, являющихся объектами международной торговли, могут со временем перемещаться из одной страны в другую.

В соответствии с концепцией «пересекающегося спроса» С. Линдера (1961) необходимым условием экспорта является насыщенный внутренний спрос, при этом основная доля международной торговли осуществляется между странами с аналогичными характеристиками. Связано это с тем, что любое сложное изделие разрабатывается и внедряется в производство как реакция на потребности общества, поэтому при избытке предложения потенциальный экспортер будет ориентироваться на рынки стран со схожей структурой потребления [2]. Таким образом, не только различия, но и сходства между странами могут становиться основой внешнеторговых связей.

Важное значение для развития теории свободной торговли имели исследования Я. Тинбергена и Х. Линнемана. В 1962 г. первый разработал гравитационную модель международной торговли, которая описывает взаимодействие между странами и регионами

с учетом расстояний между ними, особенностей их географического расположения, а также размеров экономики страны-экспортера, изменений рынка страны-импортера [153]. Автором доказано, что расстояние, в отличие от двух других факторов, оказывает негативное влияние на торговые потоки между странами. Модель Х. Линнемана также свидетельствует о том, что торговля зависит от политических и культурных факторов, от того, являются ли страны соседями, от наличия ресурсов. Этот метод позволяет прогнозировать потенциальные долгосрочные торговые потоки [160, с. 96].

Наряду с вышеуказанными научными подходами, нами обобщены и систематизированы теоретические, методологические и практические аспекты *международных теорий экономической интеграции* (неолиберализм, корпорационализм, структурализм, неокейнсианство, дирижизм), которые базируются на различных объектах, субъектах, целях, задачах, направлениях экспортно-импортных операциях, потенциале экспортно ориентированных отраслей экономики и субъектов хозяйствования.

Представители раннего *неолиберализма* (50–60 гг. XX в.) В. Репке и М. Аллэ отмечали, что вмешательство государства в сферу международных экономических отношений приводит к инфляции, разбалансированности международной торговли, нестабильности финансовых платежей [152]. Однако формирование региональных межгосударственных союзов при активном участии государств показало несостоятельность взглядов ранних неолибералов. В продолжение этого Б. Баласс (представитель позднего неолиберализма) рассматривал проблему интеграции и участия государства в экономических вопросах, а также учитывал политические процессы [152].

В середине 60-х гг. XX в. возникло направление *корпорационализм*, представители которого С. Рольф и Ю. Ростоу считали, что в противоположность рыночному механизму и государственному регулированию функционирование ТНК способно обеспечить интегрирование международной экономики, ее рациональное и сбалансированное развитие. Наряду с этим Г. Мюрдаль (научное направление – *структурализм*) отмечал, что это может привести к определенным диспропорциям в развитии и размещении производства, углублению неравенства в доходах. Экономическая интеграция рассматривалась представителями структурализма как

глубокий процесс структурных преобразований в экономике интегрирующихся стран, в результате которых возникает качественно новое интегрированное пространство, более совершенный хозяйственный организм. По их мнению, плюсами развития интеграции являются крупные фирмы, промышленные компании, целые отрасли промышленности [152].

В 70-х гг. XX в. широкое распространение получили идеи *неокейнсианства* (Р. Харрод, Н. Калдор, Дж. Робинсон, Е. Домар, А. Хансен), представители которого центральную проблему международного экономического сотрудничества видели в наличии многообразных выгод широкого взаимодействия, а также сохранении максимальной для каждой страны степени свободы. Ими предложены: интеграция с последующей утратой национальной свободы, но обязательным согласованием экономических целей и политики; интеграция с условием сохранения как можно большей национальной автономии. Предполагая, что ни один из этих вариантов не может быть представлен в чистом виде, они считали необходимым их оптимальное сочетание путем согласования внутренней и внешней экономической политики интегрирующихся сторон.

Разновидностью неокейнсианского направления является *дирижизм* (Ф. Перру), теоретики которого также отрицают решающую роль в интеграционных процессах рыночного механизма и считают, что создание и функционирование международных экономических структур возможно на основе разработки интегрирующимися сторонами общей экономической политики, согласования социального законодательства, координации кредитной политики [152].

Значительную роль в развитии теории международной экономической интеграции сыграли российские экономисты. Так, Н. П. Шмелев связывает истоки мировых интеграционных процессов с потребностями современного международного разделения труда, развитием научно-технического прогресса, углублением международной специализации и кооперации хозяйственных структур отдельных стран. Наиболее важными характеристиками интеграции ученый считает межгосударственное регулирование экономических процессов, постепенное формирование интеграционного

хозяйственного комплекса с общими пропорциями и общей структурой воспроизводства; устранение административных и экономических барьеров, препятствующих свободному передвижению в пределах региона товаров, капитала и рабочей силы; выравнивание уровней экономического развития интегрирующихся стран [152].

Ю. В. Шишков выделяет в межгосударственном интеграционном процессе «частные интеграции» производства, национальных, товарных и кредитных рынков. По его мнению, в воспроизводственном цикле наименее поддается интегрированию производственная сфера и в большей степени – кредитно-финансовая. Автор считает, что интеграция основана на действии рыночных механизмов, которые регулируют, прежде всего, прямые международные хозяйственные связи на уровне агентов экономики. За этим закономерно следует взаимоприспособление национальных, правовых, фискальных и прочих систем [55].

На примере международной экономической интеграции в рамках ВТО ученые и практики изучают ее региональный и многосторонний аспекты. Г. Джонсон (1954) утверждает, что региональная интеграция направлена на упразднение торговых войн между странами. Дж. Гроссман, Э. Хелпман (1995) и А. Родригес-Клэр (2007) определили политическое давление и готовность уступить интересам национальных производителей как факторы, побуждающие правительства к региональной интеграции [22]. Ж. Бхагвати (2008) установил, что мультилатерализм является поверхностной формой интеграции, а регионализм ведет к ее практической форме за счет снижения таможенных тарифов и устранения торговых барьеров между странами [55].

С XXI в. возникли новейшие теории международной торговли, что связано с желанием ученых и практиков выявить различия в отраслях и компаниях, которые побуждают их экспортировать продукцию или осуществлять ее поставки на внутренний рынок. Научным сообществом поставлены задачи по оценке целесообразности экспорта либо ориентации на внутренние продажи, в том числе производства конкретной продукции (сырье или готовая продукция) для национального и международных рынков и создания совместных предприятий за рубежом.

Так, М. Мелица (2003) делит компании на те, которые ориентированы на внутренний рынок, внешние рынки и многофункциональные, создающие совместные предприятия за рубежом для оперативного продвижения продукции. По мнению ученого, только производительные и эффективные компании могут позволить себе производство ориентированной продукции, при этом они должны быть значительно крупнее, чем компании, осуществляющие поставки на внутренний рынок.

В то же время Т. Холмс и Дж. Стивенс (2010) предположили, что крупные компании ориентированы на производство стандартизированной продукции, в то время как мелкие – на производство уникальной по своим свойствам продукции, которая также востребована на мировых рынках.

Р. Болдуин и Р. Форслид (2006) установили, что либерализация внешней торговли приводит к увеличению производительности ввиду того, что только эффективные компании могут позволить себе высокие затраты по выходу на внешние рынки. А. Бернард (2007) подтвердил их теорию, дополнив утверждением, что производительность растет в тех отраслях, где страна лучше обеспечена ресурсами или факторами производства.

В свою очередь, Е. Хелпман (2006) ранжировал компании по производительности, определив, что этот фактор оказывает непосредственное влияние на их стратегические цели: осуществление поставок на внутренний рынок или на экспорт. В последующем ученые обратились к причинам, побуждающим компании создавать предприятия за рубежом («международный аутсорсинг»). Е. Хелпман, Д. Марин, Т. Вердые (2008) установили, что низкие издержки производства за рубежом, отсутствие торговых барьеров, облегчение поиска торговых партнеров оказывают существенное воздействие на перемещение производства в зарубежные страны [55].

Выполненные нами исследования показывают, что в практической деятельности агропродовольственной сферы прослеживается прямая пропорциональная зависимость между степенью развитости экспортного потенциала и эффективным функционированием всей отрасли (рис. 1.2).

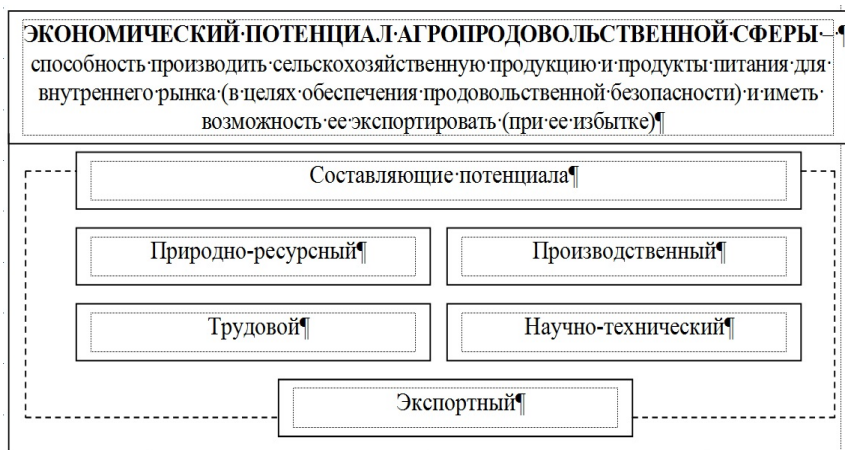


Рис. 1.2. Основные составляющие экономического потенциала агропродовольственной сферы

На основании полученных ранее результатов теоретических исследований отечественных и зарубежных ученых по рассматриваемой теме нами выявлены различные научные подходы к определению категории «экспортный потенциал», каждый из которых имеют определенные преимущества и недостатки, в том числе в агропродовольственной сфере (табл. 1.1).

Таблица 1.1

Современные подходы к определению экономической сущности категории «экспортный потенциал», в том числе в агропродовольственной сфере

Представители, источники	Основные особенности	Недостатки
Ресурсный подход основан на учете ресурсов, необходимых для осуществления экспортной деятельности		
<i>Белорусские ученые:</i> Л. Н. Байгот [9], В. И. Бельский [16], Г. И. Гануш [56], А. С. Головачев [77], В. Г. Гусаков [11], З. М. Ильина [49].	Особенности ресурсного подхода заключаются: – в эффективном сочетании различных видов ресурсов, которыми	Не позволяет в полной мере оценить рыночные и маркетинговые возможности субъекта хозяйствования

Представители, источники	Основные особенности	Недостатки
<p><i>Российские ученые:</i> В. М. Капицын [167], А. М. Кобзарев [167], С. Г. Камолов [167], В. П. Михайловский [151], П. Б. Разумов [167]. <i>Зарубежные ученые:</i> Х. Линнеман [160], Д. Рикардо [85], А. Смит [85]</p>	<p>не располагают фактические и потенциальные конкуренты; – в формировании благоприятных условий по сохранению устойчивых конкурентных позиций в долгосрочной перспективе; – возможности потребителей товаров и/или клиентов услуг получать определенные выгоды, а также быть платежеспособными для приобретения дополнительных услуг</p>	<p>(организации, страны, региона), конкурентные преимущества, результаты стратегического контроля</p>
<p>Результативный подход основан на способности производить и реализовывать на экспорт конкурентоспособные товары и услуги</p>		
<p><i>Белорусские ученые:</i> А. П. Геврасева [32], А. П. Шпак [162], В. Н. Шимов [32]. <i>Российские ученые:</i> Н. В. Воробьева [149], Л. В. Давыдова [167], П. М. Медведев [167], Л. С. Сосненко [167], М. Э. Сейфуллаева [167]. <i>Зарубежные ученые:</i> С. Линдер [2], Э. Хекшер-Олин [85]</p>	<p>Экономическую оценку или стоимость имеют лишь те природные ресурсы, которые принося доход. Стоимость природного ресурса определяется либо денежным выражением первичной продукции, получаемой от его эксплуатации, либо разницей между полученным доходом и затратами на производство полученной продукции</p>	<p>Не для всякого природного ресурса можно определить стоимость первичной продукции. Доход от использования природного ресурса может быть как прямым, так и косвенным. Не учитывается фактор времени, то есть неиспользуемый ресурс может стать дефицитным в будущем из-за изменения конъюнктуры рынка, появления инновационных и ресурсосберегающих технологий и т. д.</p>

Представители, источники	Основные особенности	Недостатки
Целевой, или смешанный, подход учитывает ресурсы, обеспечивающие эффективное функционирование внешнеэкономической деятельности и достижение стратегических целей организаций и государства		
<i>Белорусские ученые:</i> Е. И. Андреева [4], В. С. Ахрамович [7], М. С. Байгот [10], А. Е. Дайнеко [29], Н. В. Киреенко [56] <i>Российские ученые:</i> М. А. Дружкина [69], С. И. Кухаренко [69],	Совокупность ресурсов для достижения стратегических целей организации. Могут использоваться ресурсы, которые приносят наименьший доход по сравнению с иными, но конечный продукт пользуется спросом у отдельных стран, слоев населения.	Не учитывается тот факт, что в будущем предпочтения потребителей на импортных рынках могут изменяться, а продукция, пользующаяся спросом, может терять свою конкурентоспособность вследствие насыщения рынка.
И. А. Русаков [69] <i>Зарубежные ученые:</i> Т. Вернон [85], П. Кругман [65], М. Портер [120], Дж. Стивенс [22], Т. Холмс [55]	Экспортный потенциал представляет собой способность создавать конкурентоспособную продукцию, выгодно ее реализовывать на внешних рынках	

Примечание – Таблица составлена авторами по данным источников [4, 7, 9, 10, 11, 16, 22, 29, 32, 49, 55, 56, 65, 69, 72, 85, 1205, 149, 1516, 160, 167].

Представители ресурсного подхода (Л. Н. Байгот, В. И. Бельский, Г. И. Гануш, В. Г. Гусаков, З. М. Ильина, В. М. Капицын, А. М. Кобзарев, С. Г. Камолов, Х. Линнеман, В. П. Михайловский, П. Б. Разумов, Д. Рикардо, А. Смит) под категорией «экспортный потенциал» понимают ресурсно-сырьевую базу, обеспечивающую организации устойчивый рост экспортируемой продукции. Исследования свидетельствуют, что к особенностям ресурсной ориентации относятся:

– эффективное сочетание различных видов ресурсов, которыми не располагают фактические и потенциальные конкуренты;

– формирование благоприятных условий по сохранению устойчивых конкурентных позиций в долгосрочной перспективе;

– возможность потребителей товаров и/или клиентов услуг получать определенные выгоды, а также быть платежеспособными для приобретения дополнительных услуг.

Таким образом, ресурсный подход не позволяет в полной мере оценить рыночные и маркетинговые возможности субъекта хозяйствования (организации, страны, региона), конкурентные преимущества, результаты стратегического контроля.

С позиции результативного подхода (Н. В. Воробьева, Л. В. Давыдова, С. Линдер, П. М. Медведев, Л. С. Сосненко, М. Э. Сейфуллаева, Э. Хекшер-Олин, А. П. Шпак) экспортный потенциал характеризуется максимально возможным выпуском продукции для ее реализации на внешнем рынке при оптимальных условиях производства и рациональном использовании ресурсов. В то же время не для всякого природного ресурса можно определить стоимость первичной продукции. При этом доход от использования природного ресурса может быть как прямым, так и косвенным, который сложно оценить. Однако при таком подходе не учитывается фактор времени, то есть неиспользуемый сейчас ресурс может стать дефицитным в будущем из-за изменения рыночной конъюнктуры, появления инновационных и ресурсосберегающих технологий и т. д.

Дальнейшие тенденции в совершенствовании определения «экспортный потенциал» характеризует целевой, или смешанный подход, сформулированный С. И. Кухаренко, который рассматривает данную категорию как совокупность ресурсов и результатов для достижения стратегических целей организации [69]. Представители этого научного направления (М. С. Байгот, Т. Вернон, А. Е. Дайнеко, М. А. Дружкина, Н. В. Киреенко, С. И. Кухаренко, П. Кругман, И. А. Русаков, М. Портер, Дж. Стивенс, Т. Холмс) связывают формирование и эффективное использование экспортного потенциала с ресурсами, обеспечивающими результативное функционирование внешнеэкономической деятельности и достижение стратегических целей организаций, отрасли, региона и государства. Так, И. А. Русаков определяет понятие как способность организации, основанную на ее производственных и экономических возможностях, осуществлять продажи производимой продукции за рубеж, привлекать прямые иностранные инвестиции и участвовать

в международных кооперационных проектах [69]. М. А. Дружкина отмечает, что экспортный потенциал представляет собой способность предприятия создавать конкурентоспособную продукцию, выгодно ее реализовывать на внешних рынках и обеспечивать необходимый уровень обслуживания [69].

Анализ показал, что ряд отечественных и зарубежных авторов (И. Л. Акулич, Е. И. Андреева, Л. Н. Байгот, В. Г. Гусаков, З. М. Ильина, Н. В. Киреенко, А. В. Колобова, И. В. Мирочицкая, М. Портер, М. Э. Сейфуллаева) состояние экспортного потенциала сельского хозяйства и пищевой промышленности определяют категорией «конкурентоспособность». Последнее является понятием многогранным, поскольку учитывает различные объекты, уровни, показатели, методы оценки.

Для Беларуси, отмечают Л. Н. Байгот, В. Г. Гусаков, З. М. Ильина, Н. В. Киреенко, повышение конкурентоспособности продукции АПК имеет важнейшее значение [8, 11, 49, 56]. Во-первых, ставится задача увеличения производства на экспорт продукции из местного сырья. Во-вторых, необходимо обеспечить импортозамещение ввозимых товаров за счет производства в республике конкурентоспособной, пользующейся спросом на внутреннем рынке продукции. В развитие этого Н. В. Киреенко акцентирует внимание на стратегии сбыта продукции АПК, которую предлагает рассматривать как комплекс стратегических и оперативно-тактических мероприятий, обеспечивающих эффективное продвижение продукции на рынок, а также достижение экономического интереса товаропроизводителя на основе удовлетворения платежеспособного спроса потребителей [56].

В данном контексте, согласно определению А. С. Головарева, «конкурентоспособность региона – это конкурентные преимущества региона на рынках, обусловленные природными ресурсами, созданными регионом экономическими, инновационными, экологическими, социальными ресурсами; его способность создавать и использовать конкурентные преимущества для удержания или улучшения своей позиции на рынках соперничающих регионов, а также способность его отдельных товаропроизводителей побеждать конкурентов (на внутреннем и внешнем рынке), позволяющая обеспечивать его главную цель – повышение эффективности производства и рост благосостояния населения региона» [32, с. 42].

Интересен теоретико-методический подход и российских экономистов. С одной стороны, В. И. Видяпин и М. В. Степанов учитывают наличие и реализацию конкурентного потенциала региона как возможность участия в производственно-экономических отношениях, взаимодействуя с другими странами [32, с. 42]; с другой – К. П. Кропанцев ориентируется на требования и запросы жителей, отечественных и зарубежных инвесторов, вкладывающих свои капиталы в экономику региона [32, с. 42]; с третьей – А. З. Селезнев связывает данную категорию с экономическими, социальными, политическими и другими факторами региона и его отдельных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынке [32, с. 42].

Согласно теории «конкурентных преимуществ» М. Портера, различия в технологиях оказывают влияние на торговлю. Организациями с уникальными возможностями и потенциалом можно совершить прорыв на рынке, но удержать позиции возможно за счет надежных национальных поставщиков, сильных конкурентов, развития НИОКР и совершенствования организационной структуры [85, с. 80]. Методические подходы определены в теории Хекшера-Олина, в соответствии с которой сравнительное преимущество и конкурентоспособность определяются неравномерным распределением между странами факторов производства, что объясняет специализацию стран на производстве определенных товаров и, соответственно, экспорт таких товаров [66, с. 41]. Английские ученые в качестве показателей, оказывающих влияние на конкурентоспособность, выделяют ценовые показатели и сравнительную прибыльность [32, с. 42].

Обобщение научных результатов существующих исследований и обоснование экономической категории «экспортный потенциал» в АПК, базирующихся на трудах отечественных и зарубежных ученых [4, 7, 9, 10, 11, 16, 22, 29, 32, 49, 55, 56, 65, 69, 72, 85, 120, 149, 151, 160, 167], нами систематизирован комплекс стимулов и функций, побуждающих субъекты агропродовольственной сферы экспортировать продукцию. Мотивы вовлечения организаций АПК в экспортную деятельность определяются решением следующих проблем:

- повышение эффективности использования природных ресурсов и преимуществ территориального разделения труда, в том числе и на международном уровне;

- снижение уровня безработицы, что способствует сбалансированию внутреннего рынка труда;
- повышение конкурентоспособности аграрных товаров, отраслей сельского хозяйства, пищевой промышленности, торговой сферы на внутреннем и внешнем рынках;
- увеличение притока отечественных и зарубежных инвестиций в агропродовольственную сферу;
- обеспечение валютных ресурсов. Чем выше объем экспорта отрасли, тем больше возможностей пополнить доходы государственного бюджета. Наличие экспортных производств укрепляет финансово-экономическое положение агропродовольственной сферы;
- достижение положительного сальдо торгового баланса;
- совершенствование экономической структуры страны, что позволит повысить уровень и качество жизни населения, создаст соответствующую инфраструктуру рынка и обеспечит общую привлекательность страны.

В ходе исследования установлено, что основой формирования и эффективного использования экспортного потенциала в АПК являются экономическая, стимулирующая, стабилизирующая, интегрированная функции [86, с. 55–57, 76, 77, 80]. Как и любая другая хозяйственная деятельность, экспортная должна быть экономически эффективной в процессе производства продукции (абсолютная эффективность) и при ее реализации именно на внешних рынках (относительная эффективность).

Наряду с этим, стимулирование экспорта выступает наиболее распространенной функцией, обеспечивающей поощрение деятельности национальных предприятий-экспортеров. Обобщение научных трудов [4, 7, 9, 10, 11, 16, 22, 29, 32, 49, 55, 56, 65, 69, 72, 85, 1205, 149, 151, 160, 167] позволило выделить следующие основные инструменты: государственное субсидирование; льготное кредитование и страхование экспорта; валютная политика; ввоз и вывоз капитала; налоговые льготы экспортерам, их транспортное обеспечение; информирование и консультированное руководство организациями; дипломатическая поддержка экспортеров; государственная политика развития экспортной базы; подготовка кадров для внешней торговли.

В условиях экономических изменений особую актуальность приобретает стабилизирующая функция экспорта [77]. Усиление

последней достигается за счет увеличения макроэкономической эффективности экспортной деятельности, что ведет к росту числа организаций, участвующих в выпуске конечной продукции.

Комплексная реализация выделенных функций экспортной деятельности, получение прибыли при соответствующих задачах развития экономики отрасли в определенный период времени обеспечивается интегрированной функцией, что, по нашим исследованиям, достигается при условии эффективного и целенаправленного управления механизмом экспортного потенциала агропродовольственной сферы [77].

Таким образом, нами сформулированы следующие основные результаты исследований, содержащие научную новизну:

- систематизация научных теорий (протекционизм, классические экономические теории, свободная торговля, современные международные теории экономической интеграции) в исследовании категории «экспортного потенциала» позволила выявить ряд важных особенностей, влияющих на его формирование, развитие и управление. Это – наличие ресурсов (природные, производственные, трудовые, научно-технические) и осуществление государственного регулирования (субсидирование, развитие интеграционных структур и др.). Согласно современным подходам к определению сущности понятия «экспортный потенциал» (ресурсный, результативный, целевой, смешанный) и в дополнение к научным теориям ключевыми факторами, определяющими данную категорию, являются как фактическое обеспечение ресурсами, так и их результативность, что позволяет повышать эффективность производства, внешней торговли, обеспечивать внутренний рынок продукцией, сохранять занятость населения страны;

- установлено, что развитие экспортного потенциала, как составляющей экономического потенциала страны, оказывает значительное влияние на динамику национального производства и повышение его конкурентоспособности. В развитие этого обоснованы основные составляющие экономического потенциала агропродовольственной сферы (природно-ресурсная, производственная, трудовая, научно-техническая, экспортная), что в совокупности позволяет в современных условиях хозяйствования обеспечить рациональное использование имеющихся и приобретенных ресурсов для производства и экспорта на внешние рынки конкурентоспособной продукции;

– уточнено понятие «экспортный потенциал», научная новизна предложенных дополнений которого позволяет рассматривать его как систему бизнес-процессов: *на макроэкономическом уровне (государство, регион)*, реализующих экономическую (специализация, обеспеченность факторами производства), стимулирующую (льготы и поддержка для производителей и экспортеров) и стабилизирующую функции для повышения эффективности его использования (обеспечение занятости, стабильности цен); *на уровне организаций (микроуровень)*, включающую производство и реализацию конкурентоспособной на внешних рынках продукции (цена, качество и др.) на основе имеющихся у нее ресурсов и возможностей, а также осуществление мероприятий по сохранению и наращиванию экспортных продаж (сертификация производства, аккредитация на право экспорта, развитие товаропроводящей сети). При этом целесообразно экспортный потенциал оценивать исходя из стадий формирования, развития и управления, показателей (количественные и качественные), характеризующих его эффект (прибыль, затраты) и эффективность (рентабельность).

1.2. Система факторов, внутренние и внешние условия, оказывающие влияние на развитие экспортного потенциала

Многообразие возможных стратегий и методов продвижения сельскохозяйственной продукции и продуктов питания на рынок объективно обуславливают проблему выявления и оценки факторов, создающих те или иные конкретные условия для их применения. Экспортная политика, как и любой бизнес-процесс, испытывает на себе влияние ряда факторов, под которыми, согласно экономическому энциклопедическому справочнику, рассматривают движущую силу какого-либо процесса, определяющую его характер или отдельные его черты [163]. Применительно к субъекту хозяйствования под данной категорией принято рассматривать явление, объект или субъект, которые, оказываясь неотъемлемым элементом процессов ее существования, имеют возможность предопределять его состояние, возможные перспективы, положение вещей [163].

Выполненные нами исследования позволили установить, что на практике выделяется система факторов, оказывающая влияние на развитие экспортного потенциала агропродовольственной отрасли. При этом изучение и обобщение специальных литературных источников показало, что отечественные и зарубежные авторы применяют различные теоретико-методологические подходы к обоснованию факторов и условий формирования политики продвижения сельскохозяйственных товаров на внешние рынки (табл. 1.2).

Таблица 1.2

Теоретико-методологические подходы к обоснованию факторов и условий формирования политики продвижения сельскохозяйственных товаров на внешние рынки и их особенности

Автор, источник	Определение, особенности подхода
Белорусские ученые	
И. Л. Акулич [1]	Используя инструментарий международного маркетинга, фирма сама определяет, с каким товаром и на какой внешний рынок выходить, с уже производимым товаром или с новым, по какой цене продавать товар, кто будет осуществлять поставку и продавать его, кто и как обеспечит продвижение товара на рынок. При этом на каждом внешнем рынке анализируются такие неконтролируемые факторы, как: экономическое развитие страны; состояние политики и права; уровень социального и культурного развития; практика осуществления и состояние предпринимательской деятельности; наличие условий для конкуренции; уровень развития науки, техники и технологий; географическое положение страны; уровень охраны окружающей среды
М. С. Байгот [11]	В политике регулирования производства и сбыта аграрной продукции выделяют два аспекта: внутренний, связанный с проблемами эффективности развития национальной экономики и всего АПК, и внешний, предполагающий переход к единым международным правилам торгово-экономических отношений, в частности правилам ВТО
В. И. Бельский [16]	Все факторы и особенности функционирования сельскохозяйственной отрасли определяют основной принцип государственного регулирования – аграрный протекционизм, касающийся стимулирования производства и сбыта продукции на внутреннем рынке, а также внешнеторговой политики

Автор, источник	Определение, особенности подхода
А. Е. Дайнеко [38]	К факторам, влияющим на развитие внешнеторговых связей, относят: конкурентоспособность товаров, наличие сертификации и стандартизации продукции в соответствии с международными нормами, таможенные вопросы
З. М. Ильина [49]	Для создания условий устойчивого развития сельского хозяйства и сельских районов необходимы коррективы национальной и международной сельскохозяйственной, экологической и макроэкономической политики всех стран. Задача заключается в стабильном наращивании производства продуктов и повышении продовольственной безопасности
А. А. Зеле- новский [48]	Мощные сырьевые зоны, устойчивые связи с сельскохозяйственными производителями оказывают влияние на повышение эффективности аграрного производства и экспорта
Н. В. Киреенко [56]	<p>Для аграрных организаций факторы классифицированы по степени воздействия на объект и сферы влияния, предложен комплекс внутренних (корпоративные, товарные) и внешних (прямого и косвенного воздействия) факторов, влияющих на разработку и эффективную реализацию сбытовой стратегии организаций АПК на внутреннем и внешнем рынке. Наиболее значимыми факторами являются:</p> <ul style="list-style-type: none"> – повышение эффективности системы управления аграрной организации; – разработка плана стимулирующих мероприятий предприятия по реагированию на изменения в конъюнктуре продовольственного рынка; – распределение между сотрудниками прав на принятие решений и ответственности за выполнение планов аграрных организаций; – подбор квалифицированных специалистов, занятых маркетингом и продвижением продукции на внутренний и внешний рынок; – создание служб для информационного обеспечения коммерческих операций и контроля за конечными результатами сбытовой деятельности

Автор, источник	Определение, особенности подхода
В. Ф. Медведев [74]	<p>Мерами по стимулированию экспорта являются:</p> <ul style="list-style-type: none"> – усиление позиционирования товаров на основных рынках; – активизация диверсификации по номенклатуре товаров и географической структуре; – разработка и внедрение эффективных бренд-стратегий; – увеличение доли наукоемкой продукции в структуре экспорта; – формирование системы электронной торговли; – развитие служб маркетинга; – деятельность межправительственных комиссий по торгово-экономическому сотрудничеству
Российские ученые	
А. С. Воронов, И. С. Иваненко, Н. А. Яковенко [27]	Государство как важнейший системообразующий институт может способствовать функционированию эффективных рыночных институтов и создавать институциональную структуру, которая позволяет проявляться преимуществам конкурентного порядка. Необходимо проведение анализа влияния исследований на рост конкурентоспособности, усиление товарной диверсификации
А. В. Данильцев, О. В. Бирюкова [19]	Важной составляющей торговых потоков считают цифровую торговлю. Многие экономики получают значительные выгоды от электронной коммерции, так как обладают лучшими условиями для ее развития (инфраструктура, высокий уровень образования населения в этой сфере, а также упорядоченность в институциональной и регуляторной областях)
Т. М. Исаченко [53]	Фактором, влияющим на развитие экспорта, являются значительные по объему капиталовложения. Важнейшими составляющими процесса обеспечения конкурентных преимуществ выступают поддержка и защита интересов отечественных экспортеров на внешнем рынке, а также повышение доли высокотехнологичной и наукоемкой продукции в общем объеме экспорта
В. В. Котилко [62]	Развитие экспорта зависит от поиска потенциальных рынков сбыта, исследования конкретных преимуществ продукции, анализа зарубежных тенденций и выявления путей совершенствования для определения ниши на международном рынке

Автор, источник	Определение, особенности подхода
Е. В. Серова [136]	Повышение эффективности использования природных и трудовых ресурсов, качества и безопасности продовольственных товаров, устойчивая система управления агропродовольственным комплексом, формирование научного потенциала оказывают влияние на развитие сельского хозяйства и формирование экспортных возможностей
А. И. Тихомиров, А. А. Фомин [154]	Ключевым фактором, оказывающим влияние на экспорт, является мониторинг и анализ существующих внутренних рисков и внешних угроз и совершенствование механизмов оказания государственной поддержки при продвижении товаров и открытии региональных рынков
И. Г. Уша- чев [159]	Политика протекционизма (импортозамещения) рассматривается как новая аграрная политика в целях защиты отечественных товаропроизводителей в условиях неравной конкуренции на внутреннем и внешнем рынках. Основными источниками инвестиций являются собственные и привлеченные средства. Кредитные ресурсы должны быть экономически доступны, а условия обслуживания неизменны
Зарубежные ученые	
Ф. Котлер [63]	Выделяет факторы, оказывающие влияние на разработку стратегии маркетинга. В центре – целевые покупатели, на обслуживание и удовлетворение которых направлены основные усилия фирмы. Комплекс маркетинга фирма разрабатывает из находящихся под ее контролем четырех составляющих – товара, цены, методов распространения и методов продвижения. Компания также вынуждена приспосабливается к макросреде – демографическим и экономическим, политико-правовым, технико-экологическим и социально-культурным факторам
Ж.-Ж. Ламбен [68]	Рассматривает характеристики рынка, самой продукции и непосредственно предприятия

Автор, источник	Определение, особенности подхода
Ф. Орье, Л. Серье [113]	Экспорт предполагает дополнительные риски из-за колебаний валютных курсов, транспортировки, оплаты, незнания вкусов местных потребителей, деловых традиций и особенностей местного законодательства. В этих условиях решение об экспорте необходимо принимать по результатам оценки шансов на успех. Конкретность экспорта определяется для каждой составляющей (продукт, страна, цена, объем продаж, коммуникации). Выбор каналов сбыта остается ключевым фактором приспособления маркетинговой стратегии к различным требованиям разных сегментов рынка продовольственных товаров
Дж. О'Шонесси [115]	Выделяет конкуренцию как отдельный и достаточно значимый фактор наряду со стратегическими ориентирами предприятия, имиджем продукции, типом товара и издержками. Также впервые вводит позиционирование товара как элемент, воздействующий на сбытовую и экспортную деятельность
У. Руделиус [127]	Выделяет факторы внешней среды, потребительские, товарные и корпоративные. При этом, по его мнению, внешняя среда оказывает прямое воздействие на сбытовую стратегию, систему продвижения продукции на зарубежные рынки. Слабость подхода заключается в том, что не рассматриваются конкуренция и конкурентная среда

Примечание – Таблица составлена авторами по данным источников [1, 11, 16, 19, 27, 38, 48, 49, 53, 56, 62, 63, 68, 74, 113, 115, 127, 136, 154, 159].

Сравнительный анализ вышеуказанных подходов показал, что, несмотря на теоретическую проработанность данного вопроса, среди ученых все еще не сформировалось единое мнение о системе факторов, оказывающих влияние на разработку сбытовой стратегии и повышение эффективности экспортного потенциала агропродовольственной сферы. В настоящее время проводимые исследования в основном затрагивают методические аспекты производства и сбыта аграрной продукции, использования механизмов

государственного регулирования. Выделенные научные направления не учитывают многообразие производимой и реализуемой аграрной продукции, специфику сельскохозяйственного производства и особенности продвижения товаров на внешние рынки. Также остаются нерешенными некоторые научно-практические вопросы государственного (таможенно-тарифные и нетарифные барьеры, действующие в стране происхождения и стране-импортере) и экономического регулирования (организационные, управленческие, маркетинговые и др.).

В этой связи на основании обобщения результатов исследований названных и других авторов (А. И. Алтухов, И. Л. Акулич, М. С. Байгот, О. В. Бирюкова, В. И. Бельский, А. С. Воронов, А. Е. Дайнеко, А. В. Данильцев, А. А. Зеленовский, З. М. Ильина, И. С. Иваненко, Т. М. Исаченко, Н. В. Киреенко, В. В. Котилко, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, С. Люси, В. Ф. Медведев, Дж. О'Шонесси, Г. А. Полуни, У. Руделиус, А. Е. Серова, А. И. Тихомиров, А. А. Фомин, О. Филипп, Н. А. Яковенко и др.) нами разработана и предложена комплексная система факторов, оказывающих значительное влияние на формирование и эффективное использование экспортного потенциала агропродовольственной сферы, суть которой состоит в выделении общих и специфических признаков, позволяющих учесть и обосновать приоритетные направления развития внешнеторговой деятельности государства, отрасли, субъектов хозяйствования с учетом ситуации в странах экспортерах и импортерах (рис. 1.3).

Комплекс общих факторов оказывает воздействие, как на агропродовольственную сферу, так и на другие отрасли национальной экономики. По приоритету воздействия они классифицированы нами на главные (географическое положение страны-экспортера, уровень развития экономики, политическая ситуация) и второстепенные, или приобретенные (уровень развития производства и производительность, внедрение технологий, развитие малого и среднего бизнеса). По источнику воздействия разделены на внутренние и внешние. Если к первой группе можно отнести приведенные нами выше, то внешними являются те, на которые государство не может повлиять (например, вводимые ограничения на ввоз товара из страны-экспортера, включение страны в санкционные списки и т. д.).

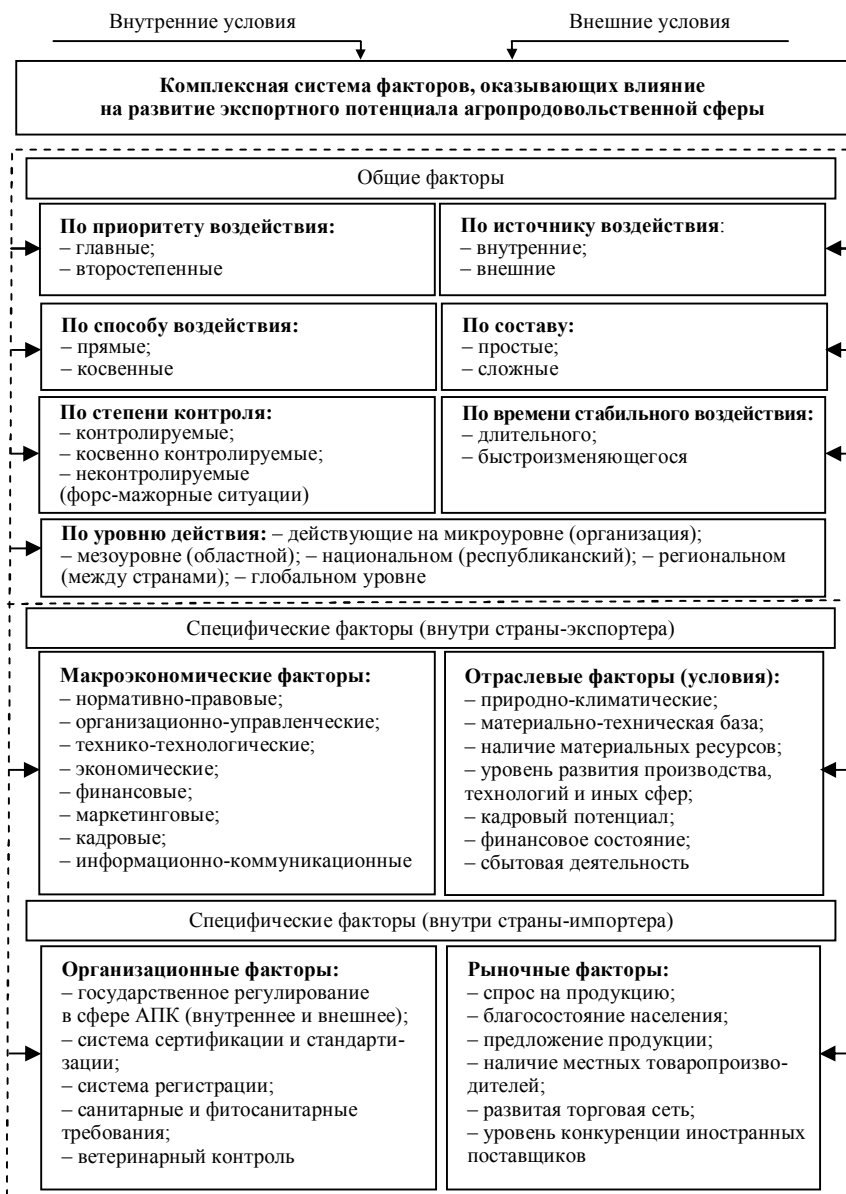


Рис. 1.3. Предлагаемая комплексная система факторов, оказывающих влияние на развитие экспортного потенциала агропродовольственной сферы

Кроме того, по способу воздействия факторы классифицируются нами на прямые (например, государственное регулирование внешнеэкономической деятельности) и косвенные (курсы валют, ставка рефинансирования, стоимость нефти и иных природных факторов), которые непосредственно влияют на внешнеторговую деятельность. При этом они могут быть простыми и сложными.

Обобщение трудов ученых в сфере управления и менеджмента (А. П. Балашов [14], Н. П. Беляцкий [17], А. А. Брасс [24], В. Р. Веснин [28], В. Ф. Володько [26], Н. И. Кабушкин [54], М. Мескон [83], А. В. Орлова [112], А. В. Тебекин [149], Т. Е. Ясников [168]) показывает, что при проведении контроля важным является выделение контролируемых (связаны с деятельностью организации, ее внешнеэкономической стратегией, характеристиками менеджмента), косвенно контролируемых и неконтролируемых факторов (политическая, экономическая, природно-климатическая среда, внутренний и экспортный рынок).

По временному интервалу, в течение которого они действуют постоянно или временно, выделяются длительные (например, географическое положение или климатические условия) и быстроизменяющиеся (стратегия выбора способа выхода на рынок).

В зависимости от уровня действия все факторы нами разделены на действующие на микро- (организация) и мезоуровне (областной), национальном (республиканский), региональном (между странами) и глобальном уровнях. Это могут быть человеческие ресурсы (образование в вопросах внешнеэкономической деятельности), затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы и инновации, маркетинговая ориентация, качество продукции, тарифные и нетарифные барьеры, субсидирование экспорта, колебания курса национальной валюты, качество и емкость экспортных рынков.

С целью повышения экспортного потенциала агропродовольственной сферы нами предложено планировать и прогнозировать систему специфических факторов, как в странах-экспортерах, так и странах-импортерах. В первую очередь, требуется комплексный анализ макроэкономических условий, включая нормативно-правовые, организационно-управленческие, технико-технологические, экономические,

финансовые, маркетинговые, кадровые, информационно-коммуникационные и др.

В отношении курса национальной валюты необходимо отметить, что девальвация способствует удешевлению производимой продукции, что приводит к повышению конкурентоспособности национальных товаров на внешних рынках, в свою очередь, если страна импортирует сырье для производства национальных товаров, девальвация национальной валюты приводит к удорожанию такого сырья, и соответственно, цена на производимые национальные товары увеличивается. Девальвация вызывает ухудшение конкурентных преимуществ компаний, импортные товары становятся более дешевыми по сравнению с национальными. Также целесообразно изучить отраслевые составляющие, а именно природно-климатические (среднегодовая температура, уровень концентрации ультрафиолетовых лучей, тип почвы и содержание в почве фосфора, калия и гумуса, почвенная кислотность, сумма осадков в течение года), материально-техническую базу, наличие материальных ресурсов, уровень развития производства, технологий и иных сфер, кадровый потенциал, финансовое состояние, сбытовую деятельность. Наличие и развитие вышеуказанной группы обуславливает эффективность внешнеэкономической деятельности.

Вместе с тем нельзя недооценивать влияние на экспортный потенциал факторов стран-импортеров, которые в отличие от экспортеров являются неконтролируемыми. К ним необходимо отнести:

- организационные (государственное регулирование в сфере АПК (внутреннее и внешнее), система сертификации и стандартизации, система регистрации, санитарные и фитосанитарные требования, ветеринарный контроль);

- рыночные (спрос на продукцию, благосостояние населения, предложение продукции, наличие местных товаропроизводителей, развитая торговая сеть, уровень конкуренции иностранных поставщиков и др.).

Теоретический анализ и опыт показывают, что важное значение в повышении эффективности использования экспортного потенциала агропродовольственной сферы имеет оценка влияния

системы факторов. На практике каждому набору таких характеристик соответствует наиболее рациональная в сложившихся условиях композиция и системное сочетание различных инструментов продвижения. Выполненные нами исследования научно-методических подходов показывают, что существуют различные понимания российских и белорусских (П. М. Медведев [75], Н. И. Усик [152], Т. Ю. Матвеева [73], Н. В. Войтоловский, А. П. Калинина [59]), и зарубежных исследователей (Э. Ласпейрес [166], Г. Пааше [44], Артур Д. Литтл [48]) по данной проблеме, для комплексного изучения которых они разделены нами на три группы, основанные на:

- математических моделях (первая группа);
- экономической концепции (вторая);
- маркетинговой концепции (третья).

Первая группа научно-методических направлений по оценке влияния системы факторов на экспортный потенциал агропродовольственной сферы основана на *математических моделях*, включая «силу влияния» факторов, способ цепных подстановок детерминированного факторного анализа. Первый подход позволяет учесть материальные и временные затраты (П. М. Медведев, [75]), расчет которых представлен ниже.

По отношению к материальным затратам (формула (1.1)):

$$СК_{\Phi M} = d\Phi / dMЗ, \quad (1.1)$$

где $СК_{\Phi M}$ – степень контроля над фактором;

$d\Phi$ – изменение фактора;

$dMЗ$ – материальные затраты.

Аналогичным образом можно учитывать затраты времени, под которыми понимается временной интервал, в течение которого организация активно воздействует на фактор (вкладывает также финансовые затраты, проводит соответствующие организационные мероприятия и иное (формула (1.2)):

$$СК_{\Phi B} = d\Phi / dBЗ, \quad (1.2)$$

где $СК_{ФВ}$ – степень контроля над фактором;

$d\Phi$ – изменение фактора;

$dВЗ$ – временные затраты.

Факторы можно характеризовать при помощи показателя «сила влияния». Этот показатель имеет математическое значение и может быть рассчитан по следующей формуле (формула 1.73):

$$СВ_{\Phi} = r(\Phi, ЭЭ), \quad (1.3)$$

где $СВ_{\Phi}$ – сила влияния фактора;

$r(\Phi, ЭЭ)$ – коэффициент корреляции между набором значений фактора и набором значений эффективности экспорта.

Чем ближе к единице модуль силы влияния фактора, тем более сильным является действие данного фактора.

Степень благоприятности фактора может быть определена математически в зависимости от знака коэффициента корреляции между значениями фактора и эффективности экспорта $r(\Phi, ЭЭ)$:

если $r(\Phi, ЭЭ) \in (0; 1]$, то фактор является благоприятным;

если $r(\Phi, ЭЭ) \in [-1; 0)$, то фактор является неблагоприятным.

Второй подход – способ цепных подстановок детерминированного факторного анализа используется для того, чтобы выявить, какие факторы влияли на анализируемый показатель, и выделить основные, имеющие решающее влияние на изменение показателя (Н. И. Усик [157]). Сущность способа заключается в том, чтобы, определяя действие одного фактора, другие – принимать как неизменные. Для этого в расчетах последовательно заменяют частные плановые (базовые) показатели отчетными (фактическими). Полученные результаты сравнивают с имеющимися предыдущими данными. Разность показывает размер влияния данного фактора на изменение совокупного показателя.

В общем виде применение способа цепных постановок можно описать следующим образом (формула 1.4):

$$y_0 = a_0 \times b_0 \times c_0;$$

$$y_a = a_1 \times b_0 \times c_0;$$

$$y_b = a_1 \times b_1 \times c_0;$$

$$y_1 = a_1 \times b_1 \times c_1,$$

где a_0, b_0, c_0 – базисные значения факторов, оказывающих влияние на обобщающий показатель y ;

a_1, b_1, c_1 – фактические значения факторов;

y_a, y_b – промежуточные (условные) изменения результирующего показателя, связанного с изменением факторов a, b , соответственно.

Общее изменение $\Delta y = y_1 - y_0$ складывается из суммы изменений результирующего показателя за счет изменения каждого фактора при фиксированных значениях остальных факторов (формула 1.5):

$$\Delta y = \Delta y_a + \Delta y_b + \Delta y_c;$$

$$\Delta y_a = y_a - y_0;$$

$$\Delta y_b = y_b - y_a;$$

$$\Delta y_c = y_1 - y_b.$$

Таким образом, первая группа подходов, основанных на математических моделях, позволяет определить результативность экспортной деятельности на разных уровнях управления, а также выделить наиболее значимые направления развития отрасли. Однако существуют правила, определяющие последовательность подстановки: в первую очередь, рассматривается влияние количественных факторов; сначала анализируется влияние факторов первого уровня подчинения, а затем более низкого. Необходимо отметить, что, несмотря на универсальность применения и простоту расчетов, данные способы имеют недостаток: в зависимости от выбранного порядка замены факторов результаты факторного разложения имеют разные значения.

Вторая группа научно-методических направлений по оценке влияния системы факторов на экспортный потенциал агропродовольственной сферы основана на *экономической концепции*. Нами выделены:

1. Методика оценки по платежному балансу, позволяющая оценивать влияние дохода и валютного курса на экспорт (Т. Ю. Матвеева [73]).

Формула чистого экспорта представлена ниже (формула 1.6):

$$X_n = X_n(Y, YF, e), \quad (1.6)$$

где X_n – чистый экспорт;

Y – величина внутреннего дохода;

YF – величина дохода в зарубежных странах;

e – валютный курс.

На чистый экспорт оказывают влияние 2 эффекта:

1) эффект дохода (формула 1.7):

$$X_n = X_n - mpmY, \quad (1.7)$$

где X_n – автономный чистый экспорт (разница между экспортом и автономным импортом), то есть который не зависит от дохода;

mpm – предельная склонность к импорту, показывающая, насколько увеличится (сократится) импорт при росте (сокращении) дохода на единицу, то есть $mpm = \Delta Im / \Delta Y$;

Y – величина совокупного дохода.

Когда Y растет (например, при циклическом подъеме), то X_n сокращается, поскольку увеличивается импорт, то есть спрос на импортные товары. Когда Y падает (например, при циклическом спаде), X_n растет, так как импорт уменьшается.

2) эффект валютного курса (изменение валютного курса оказывает воздействие на экспорт и автономный импорт). Если национальная валюта дорожает, то есть растет ее стоимость по отношению к другим валютам, то экспорт сокращается, а импорт увеличивается, и наоборот.

2. Формулы Э. Ласпейреса, Г. Пааше [44, 166] позволяют оценить влияние изменения цен на экспорт. Формула Э. Ласпейреса показывает, насколько фиксированная товарная корзина становится дороже в текущем периоде (формула 1.8):

$$I_p = \sum p_1 q_0 / \sum p_0 q_0, \quad (1.8)$$

где p_1, p_0 – цены товаров соответственно для изучаемого и базисного периодов;

q_0 – количество товаров, проданных в базисном периоде.

Другой метод опирается на использование индекса (формулы) Г. Пааше. Ценовые индексы по формуле Г. Пааше показывают, насколько фиксированная товарная корзина текущего периода дороже или дешевле, чем в базовом периоде (формула 1.9):

$$I_p = \sum p_1 q_1 / \sum p_0 q_1, \quad (1.9)$$

где p_1 – цена отчетного периода;

p_0 – цена базисного периода;

q_1 – количество товара, проданного в базисном периоде.

Аналогичным способом можно рассчитать влияние изменения объемов экспорта на экспортную выручку.

3. Факторная модель оценки влияния различных составляющих (цены, курсы валют, изменение характеристик продукции, условий и сроков поставки, условий оплаты) на экспорт (Н. В. Войтоловский, А. П. Калинина [59]):

а) изменения объема экспорта и цен в иностранной валюте;

б) курса иностранной валюты по отношению к рублю, устанавливаемого банком.

Факторная модель имеет вид (формула 1.10):

$$qЭРЭ = qЭ \times P'Э \times k, \quad (1.10)$$

где $qЭРЭ$ – экспортная выручка от продажи продукции в рублевом эквиваленте, полученная путем пересчета суммы иностранной валюты по курсу банка, действовавшему на момент признания ее в бухгалтерском учете;

$qЭ$ – количество экспортированной продукции;

$P'Э$ – цена единицы продукции в иностранной валюте;

$P_{\text{Э}}$ – рублевый эквивалент цены единицы продукции в иностранной валюте;

k – курс иностранной валюты по отношению к национальной валюте.

Методика определения влияния факторов имеет вид:

– изменение технико-экономических и качественных характеристик продукции (формула 1.11):

$$\Delta P'_{\text{Э}} (\Delta P'_{\text{ЭТК}}) = P'_{\text{ЭТК}1} - P'_{\text{ЭТК}0}; \quad (1.11)$$

– изменение базисных условий поставки (формула 1.12)

$$\Delta P'_{\text{Э}} (\Delta P'_{\text{ЭБУП}}) = P'_{\text{ЭБУП}1} - P'_{\text{ЭБУП}0}; \quad (1.12)$$

– изменение сроков поставки (формула 1.13):

$$\Delta P'_{\text{Э(АСР)}} = (P'_{\text{Э}0} + \Delta P'_{\text{ЭТК}} + \Delta P'_{\text{ЭБУП}}) \times (I_{\text{РЭ}} - 1), \quad (1.13)$$

– изменение условий оплаты (коэффициента кредитного влияния) – ($K_{\text{КР}}$) (формула 1.14):

$$\Delta P'_{\text{Э(АСР)}} = (P'_{\text{Э}0} + \Delta P'_{\text{ЭТК}} + \Delta P'_{\text{ЭБУП}}) \times I_{\text{РЭ}} (K_{\text{КР}} - 1), \quad (1.14)$$

где $P'_{\text{ЭТК}1}$, $P'_{\text{ЭТК}0}$ – цена единицы продукции в иностранной валюте при технико-экономических и качественных ее характеристиках в анализируемом и базисном периодах (вариантах);

$P'_{\text{ЭБУП}1}$, $P'_{\text{ЭБУП}0}$ – цена единицы продукции в иностранной валюте при базисных условиях поставки в анализируемом и базисном периодах (вариантах);

$I_{\text{РЭ}}$ – индекс рублевого эквивалента цены единицы продукции в иностранной валюте.

Таким образом, вторая группа подходов, основанных на экономической концепции, позволяет оценить эффективность агропро-

довольственной сферы на внешних рынках, каждый из которых учитывает различные факторы, но не систему в целом. Так, индекс Пааше лишен того недостатка индекса Ласпейреса, который связан с несравнимостью новых и старых индексов при пересмотре наборов товаров, по которым рассчитываются индексы цен. Индексу Ласпейреса на практике отдают предпочтение перед другими аналогичными индексами. В то же время по мере удаления от базисного периода изменяется структура производимой продукции из-за неравномерности развития отдельных видов производства. Поэтому необходим периодический пересмотр товарного набора для измерения индекса цен и изменения структуры весов в наборе.

Третья группа научно-методических направлений по оценке влияния системы факторов на экспортный потенциал агропродовольственной сферы основана на *маркетинговой концепции*, в рамках которой нами выделены:

1. Маркетинговый аудит – это систематическое всестороннее изучение деятельности, среды, целей и стратегий компании для выявления проблем и ее возможностей [11, 48, 49, 56, 63, 64, 68, 113]. Аудит состоит из двух основных частей:

- внутреннего аудита, который проводится с помощью PEST-анализа, профильной матрицы конкурентов и матрицы возможностей и угроз;

- внешнего (SWOT-анализ, SNW-анализ).

2. Матрица «роста рыночной доли» (Бостонская консалтинговая группа) позволяет предприятию классифицировать каждый из своих товаров по его доле на рынке относительно основных конкурентов и темпам роста продаж [63]. Для ее составления используются два показателя:

- рост объема продаж, который рассчитывается как индекс физического объема продаж товаров всех или основных фирм, работающих на рынке;

- относительная доля рынка, занимаемая фирмой, исчисляется как отношение ее объема продажи к общему объему или объему продажи основных конкурентов.

3. Метод компании General Electric (GE) оценивает влияние факторов на привлекательность отрасли [44]. В рамках подхода разработан специальный комплекс показателей, учитывающий размер рынка, темпы его роста, коэффициент прибыльности в отрасли, степень конкуренции, сезонность и цикличность спроса,

структуру издержек в отрасли. Все эти факторы, оцененные количественно, и составляют индекс привлекательности отрасли.

Для оценки устойчивости бизнеса в методе GE также используется специальный индекс, а не простой показатель относительной доли рынка. Индекс устойчивости бизнеса отражает относительную долю компании на рынке, конкурентоспособность цены, качество товара, знание покупателей и рынка, эффективность сбыта и преимущества месторасположения. Эти факторы количественно оцениваются и объединяются в индекс устойчивости бизнеса, который позволяет оценить устойчивость как высокую, среднюю или низкую.

4. Матричные методы основаны на концепции жизненного цикла рынка [46]. Модель ADL-LC, или матрица Артур Д. Литтл, представляет собой многофакторную модель для стратегического анализа диверсифицированных компаний, а также инструмент управления, который обосновывает принятие решений по стратегиям отдельных бизнесов организаций.

Таким образом, третья группа научно-методических подходов, основанных на маркетинговой концепции, кардинально меняет процесс стратегического планирования. В то же время данные методы имеют ряд недостатков:

- для применения требуются большое количество времени, значительные финансовые и трудовые ресурсы;
- концентрируют внимание на классификации текущих направлений активности, но мало помогают в планировании будущей деятельности;
- формальные методы планирования и анализа могут привести к тому, что компания будет стремиться развиваться в основном за счет увеличения своей доли рынка или за счет освоения более привлекательных новых рынков.

В целом факторы, оказывающие влияние на развитие экспортного потенциала организаций и отрасли, определяют результативность внешнеторговой деятельности. Успешная реализация произведенной продукции на внешних рынках – это эффективное использование имеющихся и приобретенных внутренних факторов, а также способность оперативно реагировать на внешние условия в странах-партнерах и их изменение.

Выполненные нами в данном параграфе исследования позволяют сделать следующие выводы:

– обоснованы теоретико-методологические основы и классифицированы факторы формирования политики продвижения сельскохозяйственных товаров на внешние рынки, учет и использование которых во взаимодействии создает совокупность необходимых и достаточных условий для развития национальной продовольственной системы, эффективного функционирования и повышения конкурентоспособности отечественного АПК. Научная новизна разработки состоит в обосновании комплексной системы факторов (общие, специфические внутри страны-экспортера и страны-импортера), оказывающих влияние на развитие экспортного потенциала агропродовольственной сферы, а также предусматривающих государственное регулирование и рыночную ситуацию в странах-экспортерах и странах-импортерах;

– систематизированы научно-методические подходы к определению влияния системы факторов на экспортный потенциал агропродовольственной сферы, основанные на математических моделях («сила влияния» факторов, способ цепных подстановок детерминированного факторного анализа), экономической (методика оценки по платежному балансу, подходы Э. Ласпейреса и Г. Пааше, метод факторного анализа) и маркетинговой концепциях (маркетинговый аудит, матрица «роста рыночной доли», метод компании General Electric, модель ADL-LC). Научная новизна заключается в том, что в совокупности применение выделенных подходов обеспечивает объективную количественную оценку эффективности функционирования субъектов хозяйствования на внешних рынках, обоснование недостатков в работе организации, приоритетных направлений по выходу на новые экспортные сегменты.

1.3. Методические подходы к экономической оценке экспортного потенциала агропродовольственной сферы

Экономическая оценка экспортного потенциала направлена на достижение поставленных целей при меньших затратах производственных ресурсов. Как показывает практика, международный обмен товарами (услугами) может быть выгоден всем участникам внешнеэкономических связей при условии правильного оформления структуры экспорта и импорта.

В ходе исследования нами выделены различные методики аналитической оценки экспортного потенциала, которые в литературных источниках [25, 27, 67, 77, 114, 118, 140, 143, 156] классифицируют по *следующим признакам*:

- по объекту оценки: субъект хозяйствования (организация); отрасль; регион; страна (с возможностью исследования на разных уровнях управления); интеграционное объединение;

- уровню сложности: простые количественные (за единицу измерения принимают классические единицы измерения: доли, стоимостные единицы измерения, проценты и др.) и экспертные (базируются на системе оценок в баллах и подразумевают привлечение специалистов в данном вопросе);

- методам оценки: статические (не учитывающие фактор времени: метод сравнения затрат; метод сравнения доходов; метод окупаемости; метод рентабельности) и динамические (учитывающие фактор времени: метод чистой дисконтированной стоимости; метод внутренней ренты; метод окупаемости; индекс прибыльности);

- применяемым параметрам: содержательные (оценка элементов экспортного потенциала или его факторов), сравнительные (основываются на сравнении продукции либо результатов деятельности предприятия с продукцией или результатами деятельности предприятия-конкурента), системные (характеризующие уровень экспортного потенциала и уровень его использования);

- эффекту инвестиций во внешнеторговую деятельность: финансово-экономический (учитывает в стоимостном выражении все виды результатов и затрат, обусловленных реализацией инноваций); социальный (характеризует создание условий для использования потенциала работников, увеличение количества рабочих мест); имиджевый (связан с формированием положительного имиджа объекта оценки);

- маркетинговым подходам к оценке возможностей для экспорта (анализ емкости и условий работы на рынках (спрос и предложение на товар, оценка импорта, изменение запасов, исследование внутренних и внешних условий); рассмотрение бизнес- и маркетинг-среды (развитие и ротация кадров; рост доли рынка; ноу-хау; PR, реклама, маркетинговые ходы, взаимодействие со средствами массовой информации). Кроме того, существуют экспертные оценки, которые базируются на системе оценок в баллах и подразумевают привлечение специалистов.

Установлено, что международные экономические и торговые организации используют различные подходы к оценке экспортного потенциала [27, 49, 52, 56, 61, 134, 169]. Так, *Всемирная торговая организация* определяет результативность экспорта с точки зрения применения механизмов его поддержки. ВТО предлагает методику классификации мер по продвижению экспорта (экспортные субсидии, в том числе экспортные кредиты, страхование экспорта; услуги по маркетингу и продвижению на рынок), а также механизм, направленный на увеличение экспорта посредством заключения региональных торговых соглашений. Экспортные субсидии относятся к числу мер, постепенно утрачивающих свое значение. В соответствии со статьей 8 Соглашения по сельскому хозяйству каждое государство – член ВТО обязуется не предоставлять экспортные субсидии, кроме как в соответствии с соглашением [169].

В ходе Министерской конференции ВТО от 7 декабря 2013 г. государства – члены ВТО признали, что все формы экспортных субсидий и экспортные меры с эквивалентным эффектом являются высокоискажающими торговлю и представляют собой протекционистскую форму поддержки, и, соответственно, экспортная конкуренция остается ключевым приоритетом переговоров по сельскому хозяйству в контексте продолжающегося процесса реформ, изложенных в статье 20 Соглашения по сельскому хозяйству, программе работы в Дохе по сельскому хозяйству и Гонконгской декларации министров [173]. Государства – члены ВТО подтвердили приверженность ликвидации всех форм экспортных субсидий.

График выполнения обязательств по сокращению экспортных субсидий устанавливает: уровень субсидий базового периода для каждого товара; связанный уровень за 1995 г.; уровень, до которого субсидии будут снижены к концу переходного периода. Эти обязательства приводятся как для величины экспортных субсидий (выраженных в долларах США), так и для объема субсидируемого экспорта (выраженного в тоннах). Развитые страны обязались сократить объем субсидируемого экспорта на 21 % и расходы на субсидии на 36 %, сокращая постепенно каждую категорию в течение шестилетнего переходного периода (1995–2000 гг.). Для развивающихся стран обязательства по сокращению составили 14 % и 24 % для объема и расходов соответственно, в то время как продолжительность переходного периода (1995–2004) составляет десять лет вместо шести. От наименее развитых стран не требуется сокращения.

Дальнейшая работа в области ликвидации экспортных субсидий продолжена в рамках Министерской конференции в Найроби [177]. В соответствии с ее решением от 19 декабря 2015 г. развитые страны с даты принятия решения должны незамедлительно устранить экспортные субсидии; обязательство для развивающихся стран по устранению экспортных субсидий – конец 2018 г. При этом существует ряд исключений из решения Министерской конференции в Найроби. Так, решение не распространяется на переработанные продукты, молочную продукцию, свиное мясо из развитого государства-члена, который согласовал устранить к 1 января 2016 г. все экспортные субсидии на такие продукты, предназначенные для наименее развитых стран, и соответственно нотифицировал их. Для таких продуктов запланированные экспортные субсидии должны быть устранены к концу 2020 г. и количественные уровни обязательств должны быть установлены до конца 2010 г. на фактических уровнях среднего значения 2003–2005 гг. базового периода. Более того, не должны применяться экспортные субсидии для новых рынков и новых продуктов.

Развивающиеся страны устраняют экспортную субсидию к концу 2022 г. для продуктов и группы продуктов, для которых нотифицированы экспортные субсидии до даты принятия этого решения. Для соблюдения иных форм экспортных субсидий государства-члены гарантируют не предоставлять экспортные кредиты, гарантии по экспортным кредитам или реализовывать страховые программы экспорта продуктов.

Экспортные кредиты, гарантии по экспортным кредитам и программы по страхованию (далее – финансовая поддержка экспорта) включают:

1. Прямую финансовую поддержку, включающую прямые кредиты/финансирование, рефинансирование и поддержку процентной ставки.
2. Покрытие риска, включающее страхование экспортного кредита или рефинансирование и экспортные кредитные гарантии.
3. Кредитные соглашения между правительствами, покрывающие импорт сельскохозяйственных продуктов из страны-кредитора, согласно которым риск полностью или частично гарантируется правительством страны-экспортера.
4. Любую другую форму государственной поддержки экспортного кредита, прямую или непрямую, включающую отсрочку счетов и хеджирование валютного риска.

Согласно решению Министерской конференции в Найроби, максимальный срок погашения финансовой поддержки экспорта составляет не более 18 месяцев. Развивающаяся страна, осуществляя финансовую поддержку экспорта, должна иметь право на максимальный срок погашения в пределах 4-летнего периода. Данные меры поддержки мирового агропромышленного комплекса (различные формы поддержания цен, безвозвратных ссуд, кредитов) обеспечивают краткосрочное существование отрасли и развивают иждивенческое настроение в отрасли сельского хозяйства. Кроме того, кредитование в долгосрочной перспективе приводит к снижению конкурентоспособности сельскохозяйственного сектора, так как отражается на себестоимости продукции.

В целом услуги по маркетингу и продвижению на рынок включают в себя расходы на повышение осведомленности общественности о реализуемой продукции; распространение информации и пропаганду методов производства сельскохозяйственных продуктов, схем сбытовой сети, качества и товарного вида продукции. Данные методы поддержки экспорта, по результатам наших исследований, стимулируют творческий подход к решению вопросов развития АПК и приводят к повышению конкурентоспособности продукции. При этом, заключая соглашения о зонах свободной торговли, страны стимулируют развитие экспорта различных видов агропродовольственной продукции путем повышения конкурентоспособности за счет снижения таможенных пошлин и устранения нетарифных барьеров.

Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций (ФАО) осуществляет оценку экспорта, составляя прогнозы в натуральных и стоимостных показателях, в том числе в разрезе отдельных стран-экспортеров, а также формирует практические руководства по процедурам экспорта [49, 56, 174]. ФАО предлагает систему показателей для оценки состояния продовольственной безопасности по четырем направлениям:

- наличие продуктов (объем производства, урожайность/продуктивность, уровень запасов, потерь и т. д.);
- доступность продовольствия (экономическая возможность приобретать продовольствие в необходимом объеме при сложившихся доходах населения, возможность доставки продовольствия с помощью оценки доли дорог с твердым покрытием в общей протяженности дорог, плотности железнодорожных путей и т. д.);

– стабильность продовольственного обеспечения (наличие достаточного количества продовольствия в разные периоды, изменение цен на продовольствие и т. д.; отслеживаются случаи стихийных бедствий и социальных беспорядков из-за проблем, связанных с возможной нехваткой продовольствия);

– продовольственное потребление (оценивается с позиции соответствия фактического потребления нормам по пищевой ценности: калориям, белку, микроэлементам и т. д.). Определяя уровень продовольственной безопасности, страна, отрасль, организация могут прогнозировать свои возможности для реализации продукции на собственный и мировые рынки, а также принимать решения по экспорту той или иной продукции.

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) – это организация, которая располагает общепризнанной экспертизой в области экономического анализа и разработала ряд оценок внешнеторгового потенциала. ОЭСР и ВТО разработали индекс упрощения процедур торговли. Индекс дает сравнительную оценку национального законодательства в области внешней торговли с лучшими мировыми практиками в целях формулирования предложений по основным направлениям развития интеграции, создания условий для роста деловой активности, реализации внешнеторгового потенциала [61, 134].

ОЭСР также разработан индекс ограничения торговли услугами (STRI ОЭСР). Он используется странами для следующих целей: торговых переговоров между странами; бизнес-целей; реформы национальной политики; исследовательских и образовательных целей. Индекс включает в себя 5 сфер для оценки: ограничения для иностранных инвесторов; ограничения движения физических лиц; барьеры для конкуренции; регуляторная транспарентность; иные дискриминационные меры. В настоящее время в индексе представлено 19 видов услуг и 44 страны, что позволяет получить информацию, которую возможно использовать затем в торговых переговорах.

Также организация разработала индекс регулирования рынка, методология которого предусматривает системную оценку существующих барьеров и выработку мер по их устранению (PMR индекс). В данном аспекте организация использует методологию PMR для своих исследований, в том числе для Going for Growth

и OECD Economic Surveys. Расчеты строятся на анализе национального законодательства. Индикаторы также используются странами в своих расчетах с международными организациями, в том числе в рамках G20. Индекс регулирования рынка строится на основе трех групп индикаторов: государственный контроль, препятствия для предпринимателей, препятствия для торговли инвестициями [27, 52].

Согласно методологии *Всемирного банка*, для анализа положения стран на мировом рынке и оценки их конкурентоспособности используются следующие инструменты [50, 52]:

1. Индикаторы результатов торговли (Trade Outcome Indicators), состоящие из четырех основных блоков количественных показателей:

- ориентация и рост (объемы экспорта, импорта, торговый баланс, открытость торговле, сравнительные преимущества и отраслевая структура, индекс интенсивности торговли, индекс торговой комплементарности и др.);

- диверсификация экспорта (количество товаров и рынков, индекс Герфиндаля-Хиршмана, индекс проникновения на экспортные рынки);

- сложность экспорта (технологическая классификация экспорта, сложность экспорта);

- выживание экспортных отношений (продолжительность экспорта, приостановка экспорта).

2. Инструменты диагностики конкурентоспособности торговли (Trade Competitiveness Diagnostic Toolkit, TCD), представляющие собой доклад, в котором содержатся рекомендации по количественной и качественной оценкам позиции, результатов деятельности и возможностей страны на экспортных рынках.

Данный инструмент состоит из двух основных блоков:

- анализ результатов торговли (качественный и количественный анализ объемов экспорта и доли на экспортных рынках, диверсификации по товарам и рынкам, качества и степени «сложности» экспорта, устойчивости фирм на экспортных рынках в исторической перспективе);

- диагностика конкурентоспособности (качественный анализ факторов, влияющих на состояние торговли: стимулов для осуществления торговли (торговая и инвестиционная политика, бизнес-среда), торговых и производственных издержек, проактивной политики по поддержке торговли, включая стимулирование экспорта, создание производственных кластеров и экономических зон).

Международный институт управленческого развития публикует Ежегодник мировой конкурентоспособности, в котором на основе анализа 338 различных показателей классифицируются страны в соответствии с их уровнем конкурентоспособности [61]. Доклад базируется на статистических данных, разделенных на четыре группы:

1. Экономические показатели (внутренняя экономика (ВВП, ВВП на душу населения, рост ВВП, расходы домохозяйств, расходы государства, внутренние сбережения и др.); международная торговля (платежный баланс, торговый баланс, объемы экспорта, импорта, валютный курс); международные инвестиции (прямые иностранные инвестиции, зарубежные инвестиции, портфельные инвестиции и др.); занятость (общая занятость, занятость по отраслям, уровень безработицы); цены (уровень инфляции, средняя стоимость аренды, цены на продукты питания, цены на бензин).

2. Эффективность государственной политики: государственный бюджет (дефицит/профицит государственного бюджета, государственный долг, объем пенсионного фонда и др.); налоговая политика (совокупный доход от налогов, личный подоходный налог, налог на корпорации); организационная структура (ставка рефинансирования, валютные резервы, политика центрального банка, законодательная база, эффективность правительственных решений, прозрачность, бюрократия, уровень коррупции); законодательство, посвященное предпринимательству (тарифные барьеры, таможенные органы, протекционизм, иностранные инвестиции, субсидии, антимонопольное, трудовое и иммиграционное законодательство); социальная сфера (защита прав, старение населения, индекс Джини, гендерное неравенство).

3. Предпринимательская эффективность: производительность; рынок труда (издержки на труд в единице продукции, рабочие часы, трудовые отношения, процент работающих женщин, иностранная рабочая сила, степень квалификации персонала); финансовые показатели (финансовые услуги, инвестиционные риски, фондовая биржа, кредитный рынок, слияния и поглощения); менеджмент (этика компании, эффективность управления, надежность менеджеров, аудит, социальная ответственность); ценности (глобализация, имидж за рубежом, брендинг, национальная культура, система ценностей, корпоративные ценности).

4. Инфраструктура: базовая инфраструктура (земельная площадь, доступ к воде, население, автомобильные дороги, железные дороги,

воздушное сообщение, логистические условия, энергопотребление); технологическая инфраструктура (телекоммуникации, телефонная связь, оснащенность компьютерами, пользователи интернета, квалифицированные инженеры, кибербезопасность); научная инфраструктура (издержки на НИОКР, научные исследования и публикации, нобелевские премии, заявки на патенты, защита прав интеллектуальной собственности); здравоохранение и окружающая среда (расходы на здравоохранение, соответствующая инфраструктура, младенческая смертность, индекс развития человеческого потенциала, городское население, энергоемкость, потребление воды, выбросы углекислого газа, возобновляемая энергия, законодательство о защите окружающей среды); образование (расходы на образование, число учащихся на одного преподавателя, высшее и среднее образование, студенческая мобильность, программа PISA, наука в школах, способность к языкам).

Методология *Всемирного экономического форума* (World Economic Forum) заключается в составлении «диаграмм конкурентоспособности» на основе статистических данных международных организаций и данных вопросников, рассылаемых компаниям каждой исследуемой страны. Таким образом, само бизнес-сообщество государства определяет, насколько конкурентоспособными являются условия деятельности компаний и производства продукции. Вопросы разделяются на блоки: институты; инфраструктура, макроэкономическое состояние; здравоохранение и базовое образование; высшее образование; регулирование рынка; рынок труда; развитие финансового рынка; технологическое развитие; размер внутреннего рынка; условия для бизнеса; инновации [61].

Помимо инструментов, характеризующих состояние экспорта, существуют механизмы, позволяющие оценить его конкурентоспособность: инструменты теорий конкурентного преимущества (SWOT-анализ, Ромб Портера, анализ пяти сил Портера, PEST-анализ и др.).

Систематизация и обобщение опыта стран (США, Европейский союз, Япония, Аргентина, Бразилия и др.) свидетельствует, что проводимая оценка внешнеторговой деятельности на макроуровне напрямую связана с показателями экономической безопасности государства и оказывает влияние на производственную сферу (сумма иностранной валюты, заработанная экспортерами), доходы бюджета (доля доходов государственного бюджета от внешнеэкономической

деятельности), социальный сектор (количество трудоспособного населения, занятого в производстве экспортной продукции или услуг). При этом экспортный потенциал страны выражается в размере и качестве сальдо торгового баланса [114, 118, 143]. В развитие данного подхода необходимо отметить, что его целесообразно применять и для оценки экономического потенциала регионов и территорий.

Изучение работ отечественных и зарубежных ученых позволило акцентировать внимание на различных методических подходах к эффективности экспортной политики и применяемой системе показателей [7, 8, 10, 11, 56, 114, 140].

По мнению В. С. Ахрамович, оценка экспортного потенциала должна осуществляться с использованием комплекса показателей, отражающих все аспекты внешнеторговых отношений (объемы и стоимость экспорта; показатели эффективности экспорта; показатели, относящиеся как к отрасли, так и к отдельным видам продукции; показатели, позволяющие оценить сбалансированность процесса развития экспортного потенциала, а также уровень национальной продовольственной безопасности; результаты оценки участия в региональных и международных интеграционных объединениях и их влияние на экспортный потенциал) [7].

М. С. Байгот оценивает конкурентоспособность отечественной аграрной продукции на внешних рынках в контексте выявления возможностей реализации экспортного потенциала сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Сущность данного подхода заключается в комплексности оценки внутренних и внешних факторов, которые классифицированы по четырем направлениям: анализ сравнительной эффективности экспорта аграрной продукции по странам и товарной номенклатуре; оценка конкурентоспособности отечественной продукции на внешнем рынке; определение потенциальных объемов экспорта отечественной продукции; выявление перспективных внешних рынков сбыта сельскохозяйственной продукции и продовольствия [10, 11]. В то же время Л. Н. Байгот рассматривает наращивание экспорта в республике не только с позиции внутренних факторов, но конъюнктуры мирового рынка, которая определяется уровнем производства и экспорта продукции по отдельным странам и регионам [8].

А. Е. Дайнеко предложил показатели количественной оценки эффективности экспорта [29], основными из которых являются экспортоспособность (импортоспособность) ВВП, эластичность экспорта (импорта) товаров по ВВП, индекс условий торговли, коэффициент опережения, коэффициент товарной специализации, коэффициент географической специализации, уровень внешней открытости каждого вида деятельности, уровень экспортоориентированности каждого вида экономической деятельности, уровень импортозависимости каждого вида экономической деятельности, показатель превышения (отставания) уровня экспортоориентированности вида экономической деятельности над уровнем импортозависимости вида экономической деятельности, уровень доходности товарного экспорта, коэффициент сбалансированности внешней торговли.

С. Н. Лебедева для предприятий предлагает показатели, характеризующие масштаб, уровень развития, сбалансированность внешнеторговой деятельности и ее эффективность. В качестве обобщающего предлагается показатель бюджетной эффективности внешней торговли, определяемый путем сопоставления затрат на производство продукции, аналогичной импортной, и производства экспортных товаров. В этом случае внешнеторговый обмен признается выгодным, если значения данного показателя больше 1.

В свою очередь, Н. В. Киреенко предлагает определять эффективность сбытовой деятельности аграрных предприятий на внутреннем и внешнем рынке на основе маркетинговой системы показателей (финансовая результативность агромаркетинговой деятельности → маркетинговые процессы → инструменты комплекса маркетинг-микса) [56]. В развитие этого автором разработана методика оценки эффективности субъектов аграрной логистической (товаропроводящей) системы на рынке ЕАЭС и третьих стран, которая включает алгоритм расчета оценки деловой (коммерческой) активности субъектов, финансовой результативности деятельности ТПС, определения уровня удовлетворенности спроса и обслуживания покупателей [56]. Однако данные методические подходы можно принять только на уровне отдельных субъектов хозяйствования или торговой сети.

Ряд белорусских и российских ученых, занимающихся вопросами анализа производственно-коммерческой деятельности субъектов

хозяйствования в различных отраслях (О. В. Ефимова, Т. П. Варламова, М. А. Варламова, С. К. Матальцкая, Е. В. Негашев, Г. В. Савицкая, А. Д. Шеремет), сводят оценку эффективности только к расчету финансово-экономических показателей [25, 132, 140, 161]. В дополнение П. Г. Лакирев в качестве эффекта от внешней торговли отдельного субъекта предлагает рассматривать выигрыш валютной выручки или потери при экспорте, а также затраты или экономию валюты при импорте вследствие отклонения контрактных цен участников внешнеэкономической деятельности от средних цен на отдельные товары по стране [67]. Согласно методике, предложенной Т. В. Миролюбовой, существует прямая зависимость предполагаемого результата и обусловивших его затрат [140].

Р. Каплан и Д. Нортон разработали методику оценки эффективности предприятия на основе сбалансированной системы показателей (BSC), предполагающей четыре классических направления оценки эффективности: финансы, рынок и клиенты, бизнес-процессы, обучение и развитие [140]. Подход, основанный на применении как финансовых, так и нефинансовых показателей, гарантирует полноту и достоверность оценки эффективности деятельности организации, и в этом состоит его преимущество. Главным недостатком сбалансированной системы показателей является невозможность ее адаптации к абсолютно любым условиям; возникает необходимость разрабатывать систему показателей отдельно для каждого субъекта хозяйственной деятельности. Кроме того, вызывает трудности применение данного подхода при оценке эффективности в целом на уровне региона либо страны.

Осуществление системного исследования позволило нам установить, что, несмотря на наличие несомненных научных и практических достижений в области определения экономической оценки экспортного потенциала агропродовольственной сферы, большинство его аспектов нуждаются в дополнительном уточнении, требуют дальнейшей системной проработки. В частности, большинство авторов предлагают количественные методы оценки конкурентного преимущества, в то время как существуют факторы (качество и инновационность продукции, законодательство, менеджмент, развитие человеческого капитала и технологий и др.), методики оценки которых авторами не предложено. Поэтому для совершенствования данного аспекта следует комбинировать количественные

и качественные методы анализа конкурентоспособности (эффективности) экспорта [77].

В развитие предложенного нами теоретико-методического подхода, категория «экспортный потенциал» рассматривается как бизнес-процесс, который делится на основные стадии (формирование, развитие, управление) и включает последовательность определенных этапов реализации (планирование, регулирование, организация, мотивация, контроль). Новизна разработки заключается в оценке экспортного потенциала путем расчета системы показателей как на уровне отдельных субъектов хозяйствования АПК (прямой метод), так и при помощи национальных специализированных и государственных органов (косвенный метод) с соблюдением следующих методологических принципов (рис. 1.4): комплексный учет затрат на производство и реализацию (неполный учет может исказить выводы об оценке эффективности экспортной деятельности);

обеспечение роста основных показателей экспорта;

приведение показателей в сопоставимый вид (по объему, качеству, периоду времени и другим параметрам);

приведение стоимостных показателей в сопоставимые цены.

На первом этапе (формирование) определения экспортного потенциала представляется целесообразным осуществить расчет уровня самообеспечения на собственном рынке и рынках стран-импортеров агропродовольственной продукции в целом и в отношении отдельных товаров, что позволит оценить, имеет ли страна возможности для экспорта при условии обеспечения внутреннего рынка, а также уровень потребности в импорте продовольствия в стране-импортере.

Важной представляется оценка имеющихся барьеров на рынках стран-импортеров, которая может быть выполнена с помощью данных международных баз данных и с привлечением услуг сторонних организаций. SWOT- и PEST-анализ позволят оценить факторы внутренней и внешней среды. На втором этапе (развитие) страна, отрасль, предприятие внедряют технологии, инновации, развивают экспортный потенциал, а также находят потенциальных партнеров. На третьем этапе (управление) целесообразно выполнить расчеты по эффективности экспортной деятельности для последующего принятия решения по ее расширению либо изменения стратегии и выхода на мировые рынки с новыми товарами.

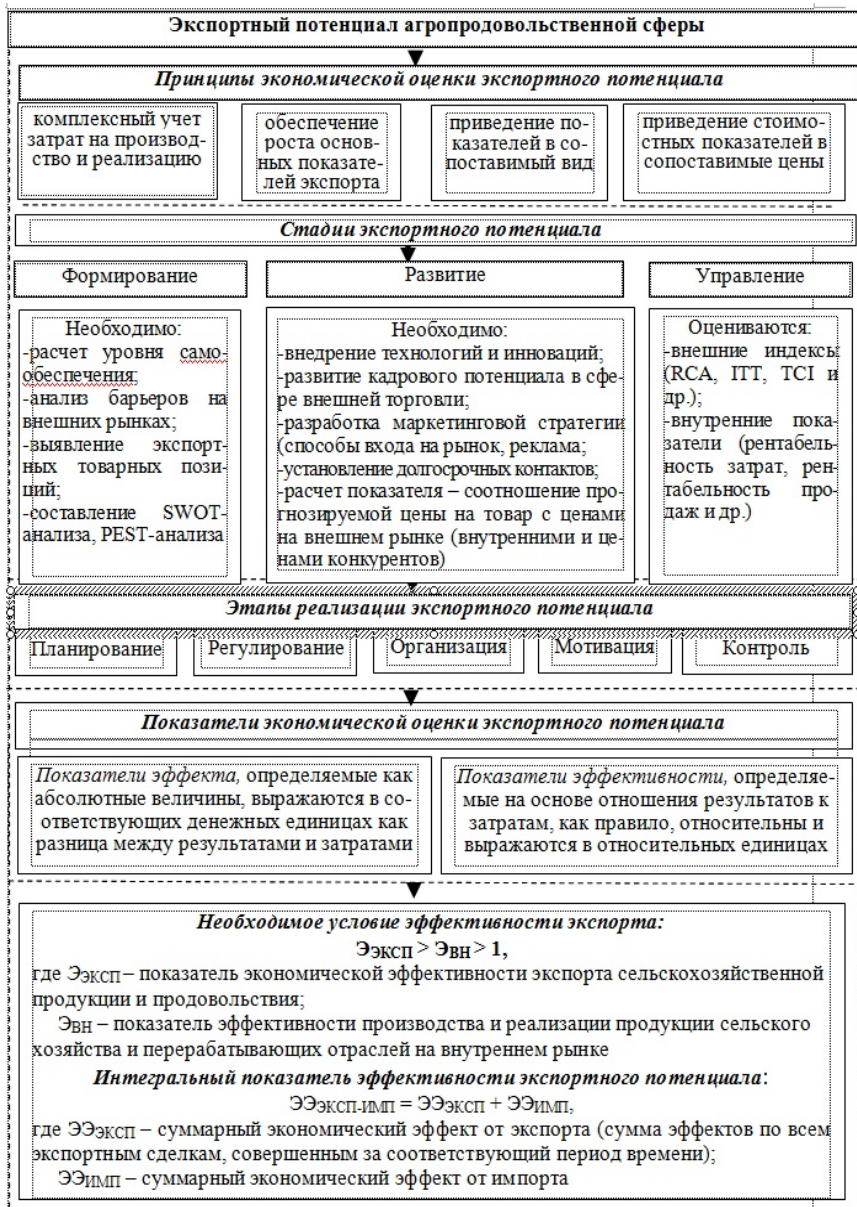


Рис. 1.4. Методические основы оценки экспортного потенциала агропродовольственной сферы

Предлагаемый нами для расчета индекс выявленных сравнительных преимуществ (*RCA*) указывает, находится ли страна в процессе расширения перечня продуктов, в отношении которых имеется торговый потенциал, в сравнении с ситуацией, когда число продуктов, которые могут быть экспортированы на конкурентной основе, является статическим. Он также может предоставить полезную информацию о потенциальных перспективах торговли с новыми партнерами. Такой позиции придерживаются и другие авторы (И. И. Бондарев, А. В. Данильченко, А. С. Скриба, И. Э. Точицкая) [21, 40].

Индекс *RCA* *i*-страны для *j*-товара часто измеряется долей товара в экспорте страны по отношению к его доле в мировой торговле (формула 1.15):

$$RCA_{ij} = (x_{ij} / X_{it}) / (x_{wj} / X_{wt}), \quad (1.15)$$

где x_{ij} и x_{wj} – значения экспорта *i*-страны *j*-продукта и мирового экспорта *j*-продукта;

X_{it} и X_{wt} – общий экспорт страны и мировой экспорт. Значение меньше единицы подразумевает, что страна имеет выявленный сравнительный недостаток в продукте.

Индекс интенсивности торговли (*Tij*) используется для определения того, является ли стоимость торговли между двумя странами больше или меньше, чем можно было бы ожидать, исходя из их важности в мировой торговле. Он определяется как доля экспорта одной страны, деленная на долю мирового экспорта этой же страны (формула 1.16):

$$T_{ij} = (x_{ij} / X_{it}) / (x_{wj} / X_{wt}), \quad (1.16)$$

где x_{ij} и x_{wj} – значения экспорта *i*-страны и мирового экспорта в *j*-страну;

X_{it} и X_{wt} – общий экспорт *i*-страны и общий мировой экспорт. Индекс больше (меньше) единицы указывает на двусторонний торговый поток, который больше (меньше), чем ожидалось, учитывая важность страны-партнера в мировой торговле.

Индекс взаимодополняемости торговли (*TCI*) может предоставить полезную информацию о перспективах внутрирегиональной торговли, поскольку он показывает, насколько хорошо соответствуют структуры импорта и экспорта страны. Таким образом, этот индекс указывает, в какой степени профиль экспорта контрагента совпадает или дополняет профиль импорта партнера. Высокий индекс может указывать на то, что две страны выиграют от увеличения торговли, и может быть особенно полезен при оценке перспективных двусторонних или региональных торговых соглашений.

TCI между *k* и *j*-странами определяется как (формула 1.17):

$$TCI_{ij} = 100 (1 - \sum (mik - xij / 2)), \quad (1.17)$$

где *xij* – доля *i*-товара в мировом экспорте *j*-страны;

mik – доля *i*-товара во всем импорте *k*-страны. Индекс равен нулю в том случае, когда товары не экспортируются одной страной или не импортируются другой, и равен 100, когда доли экспорта и импорта точно совпадают.

Важным представляется рассчитать на данном этапе индексы, характеризующие эффективность экспорта (рентабельность затрат, характеризующую уровень прибыли с рубля затрат на производство экспортной продукции; рентабельность продаж, характеризующую уровень прибыли, получаемой с рубля экспортных продаж; соотношение темпов роста прибыли от экспорта и темпов роста экспортных продаж и затрат).

Конкретный расчет показателей экономической эффективности экспортного потенциала продукции АПК будет в значительной степени зависеть от вида операции на внешнем рынке, ее целей, условий и других особенностей конкретной сделки. В целом необходимым условием эффективности экспорта является выполнение соотношения (формула 1.18):

$$\mathcal{E}_{\text{ЭСП}} > \mathcal{E}_{\text{ВН}} > 1, \quad (1.18)$$

где $\mathcal{E}_{\text{ЭСП}}$ – показатель экономической эффективности экспорта сельскохозяйственной продукции и продуктов питания;

$\mathcal{E}_{\text{ВН}}$ – показатель эффективности производства и реализации продукции сельского хозяйства и обрабатывающих отраслей на внутреннем рынке.

Экономическая эффективность импортных поставок сельскохозяйственных и продовольственных товаров должна рассчитываться с учетом целей осуществления импорта: для собственного потребления или для реализации на внутреннем рынке.

Также для оценки эффективности внешнеторговых операций в целом и экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия в частности будут рассчитаны интегральные показатели эффективности (формула 1.19):

$$\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{ЭКСП-ИМП}} = \mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{ЭКСП}} + \mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{ИМП}}, \quad (1.19)$$

где $\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{ЭКСП}}$ – суммарный экономический эффект от экспорта (сумма эффектов по всем экспортным сделкам, совершенным за соответствующий период времени);

$\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{ИМП}}$ – суммарный экономический эффект от импорта.

Таким образом, экономическая оценка экспортного потенциала АПК позволяет в результате проведения анализа спроса на сельскохозяйственную продукцию и каналов реализации продовольственных товаров обеспечить устойчивое и эффективное развитие АПК в структуре мирохозяйственных связей и определить приоритеты развития экспортного потенциала отрасли.

Исходя из проведенных исследований, в данном параграфе нами сделаны следующие выводы:

– систематизированы методические подходы по вопросам эффективности экспортного потенциала агропродовольственной сферы и ее стратегических направлений (различных ученых, а также ВТО, ЕЭК, ОЭСР, ФАО), суть которых состоит в обосновании научных направлений оценки результативности функционирования страны, отрасли, организации, базирующихся на особенностях государственного регулирования (в том числе мерах государственной поддержки сельского хозяйства и экспорта сельскохозяйственных товаров), теории фирмы, рыночной стоимости субъектов хозяйствования, организационного поведения; выделении системы показателей эффекта и эффективности, а также результативности мероприятий по продвижению товаров на зарубежные целевые рынки. Научная новизна разработки заключается в развитии концепции управления бизнес-процессами и применении новых практических

подходов к определению эффективности экспортной деятельности в агропродовольственной сфере;

- разработан методический подход к определению результативности экспортного потенциала АПК, суть которого заключается в использовании комплексной системы показателей на различных стадиях (формирование, развитие, управление) и этапах реализации (планирование, регулирование, организация, мотивация, контроль), характеризующих результаты проводимых мероприятий, перспективные направления экспортной стратегии развития субъектов хозяйствования. Практическое применение данной разработки позволяет получить достоверную оценку текущей ситуации на конкретном рынке сбыта, выявить тенденции, проблемы и приоритеты его развития, а также потенциальные и конкурентные возможности организации по выходу на данный агропродовольственный сегмент;

- обоснована система показателей экономической оценки экспортного потенциала агропродовольственной сферы, суть которой состоит в обосновании интегрального показателя эффективности, характеризующего уровень развития рынка, производственно-экономический и экспортный потенциал товаропроизводителей, сбалансированность национального рынка, внутренний потребительский спрос, конкурентоспособность продукции. Научная новизна заключается в разработанном поэтапном алгоритме по определению количественных и качественных параметров ее функционирования (индекс сравнительного преимущества, интенсивности торговли, взаимодополняемости торговли, др.), выявлению конкурентных преимуществ субъектов АПК на внутреннем и внешнем рынках, обоснованию необходимости импортных поставок сельскохозяйственной продукции и продовольствия с учетом обеспечения продовольственной безопасности страны (региона).

Таким образом, на основании проведенных исследований, изложенных в первой главе, можно сделать следующие выводы:

1. Выполнено изучение основных научных теорий международной торговли и формирования экспортного потенциала в АПК (протекционизма, классические экономические теории, свободная торговля, современные международные теории экономической интеграции), что позволило выделить характерные особенности, преимущества и недостатки их развития, обосновать теоретико-методические подходы к определению сущности «экспортный

потенциал» (ресурсный, результативный, целевой, или смешанный) и основные его составляющие в агропродовольственной сфере (природно-ресурсная, производственная, трудовая, научно-техническая, экспортная), что в совокупности позволяет раскрыть концептуальные основы категории «конкурентоспособность» в системе продвижения сельскохозяйственной продукции и продовольствия на рынок.

2. Разработана комплексная система факторов, оказывающих влияние на развитие экспортного потенциала агропродовольственной сферы, суть которой заключается в обосновании общих и специфических (внутри страны-импортера, страны-экспортера) направлений, а также систематизации научно-методических подходов к определению их влияния на экспортный потенциал агропродовольственной сферы, основанных на математических моделях («сила влияния» факторов, способ цепных подстановок детерминированного факторного анализа), экономической (методика оценки по платежному балансу, подходы Э. Ласпейреса и Г. Пааше, метод факторного анализа) и маркетинговой концепциях (маркетинговый аудит, матрица «роста рыночной доли», метод компании General Electric, модель ADL-LC). В совокупности применение выделенных подходов обеспечивает формирование необходимых условий для развития продовольственной системы и повышения конкурентоспособности АПК.

3. Выявлены и обоснованы научно-методические подходы по вопросам эффективности экспортного потенциала агропродовольственной сферы, учитывающие особенности государственного регулирования (в том числе меры государственной поддержки сельского хозяйства и экспорта сельскохозяйственных товаров), теории фирмы, рыночной стоимости субъектов хозяйствования, организационного поведения. Научная новизна разработки заключается в использовании комплексной системы показателей на различных стадиях (формирование, развитие, управление) и этапах реализации (планирование, регулирование, организация, мотивация, контроль), характеризующих эффективность проводимых мероприятий и направления экспортной стратегии субъектов хозяйствования.

Глава 2

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СФЕРЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

2.1. Анализ производственно-экономического развития сельского хозяйства Республики Беларусь

В контексте авторского определения категории «экспортный потенциал» нами проанализировано развитие базовых отраслей сельского хозяйства Беларуси (растениеводство и животноводство), изучены финансово-экономические показатели производства продукции растительного и животного происхождения, в том числе в разрезе областей республики.

Сельское хозяйство – это важная отрасль национальной экономики, формирующая 6,8 % ВВП страны и выполняющая комплекс функций по обеспечению населения продукцией собственного производства, созданию рабочих мест, развитию сельских территорий и др. Современное его функционирование осуществляется в рамках завершенной Государственной программы развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы, а также действующей Государственной программы «Аграрный бизнес» на 2021–2025 годы, предусматривающих повышение эффективности сельскохозяйственного производства и сбыта, а также обеспечение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции и продуктов питания на внутреннем и внешнем рынке (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Основные социально-экономические показатели развития
Республики Беларусь, 2021 г.

Показатели	Республика Беларусь	Область					
		Брест- ская	Витеб- ская	Гомель- ская	Грод- ненская	Мин- ская	Могилевская
Территория, тыс. км ²	207,6	32,8	40,1	40,4	25,1	39,8	29,1

Продолжение таблицы 2.1

Показатели	Республика Беларусь	Область					
		Брестская	Витебская	Гомельская	Гродненская	Минская	Могилевская
Площадь сельскохозяйственных земель, млн га	8,3	1,4	1,4	1,3	1,2	1,8	1,2
Доля сельскохозяйственных земель от общей площади, %	39,9	41,6	34,2	32,0	48,3	44,7	43,0
Посевная площадь сельхозкультур, тыс. га	5 747,4	967,6	839,4	981,8	797,0	1 322,7	838,9
Плотность населения, чел/км ²	45	40	27	35	40	38	34
Численность постоянного населения (на конец года), млн чел.	9,3	1,3	1,1	1,4	1,0	1,5	1,0
Списочная численность занятого населения, млн чел.	4,3	0,6	0,5	0,6	0,6	0,7	0,4
Списочная численность работников, занятых в сельском хозяйстве, тыс. чел.	259,4	50,3	35,6	38,3	42,1	56,6	28,6

Продолжение таблицы 2.1

Показатели	Республика Беларусь	Область					
		Брест- ская	Витеб- ская	Гомель- ская	Грод- ненская	Мин- ская	Моги- левская
Удельный вес работников, занятых в сельском хозяйстве, % к общей численности	7,1	10,8	8,9	8,0	11,5	10,1	8,2
ВВП (ВРП), млрд долл. США	68,2	7,3	5,9	8,3	7,0	12,7	5,3
ВВП (ВРП) на душу населения, долл. США	7 333,1	5 602,7	5 385,2	5 944,3	7 033,2	8 438,0	5 286,3
Объем валовой продукции сельского хозяйства, млрд долл. США	9,8	2,0	1,2	1,3	1,6	2,6	1,1
Доля сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства в ВВП (ВРП), %	6,8	12,8	10,0	8,3	9,9	8,9	11,1
Индекс производства продукции сельского хозяйства, %	96,0	100,6	93,2	91,1	115,3	108,6	103,3

Окончание таблицы 2.1

Показатели	Республика Беларусь	Область					
		Брестская	Витебская	Гомельская	Гродненская	Минская	Могилевская
Инвестиции в основной капитал (сельское хозяйство), % к итогу	11,6	—	—	—	—	—	—
Рентабельность продаж, %	8,3	6,9	3,3	8,0	10,0	11,9	5,6
Оборот розничной торговли, млрд долл. США	23,6	2,9	2,3	2,8	2,3	4,0	2,0
Экспорт товаров, млрд долл. США	39,9	3,2	2,6	5,5	3,4	9,6	2,6
Импорт товаров, млрд долл. США	41,8	2,1	3,9	6,1	1,7	6,9	1,6

Примечание – Таблица составлена авторами по данным источников [123, 137, 138].

Республика Беларусь относится к странам с индустриально-аграрной экономикой. Сельское хозяйство специализировано на выращивании традиционных для умеренных широт культур: зерновые (преимущественно ячмень, рожь, пшеница), картофель, кормовые культуры. Животноводство в основном ориентировано на молочное и мясное скотоводство, свиноводство и птицеводство. Республика стабильно обеспечивает достаточный уровень самообеспечения за счет продукции собственного производства и является экспортноориентированной страной.

Так, сельскохозяйственные земли республики, занимающие в совокупности 8,3 млн га, составляют в общей территории области: Брестская – 16,8 %, Витебская – 16,8, Гомельская – 15,6, Гродненская – 14,5,

Минская – 21,7, Могилевская – 14,6 %. В целом с 2015 г. посевная площадь увеличилась на 1,5 % и на начало 2022 г. составила 5,7 млн га, или 68,7 % к общей площади сельскохозяйственных земель. Объем валового сбора по зерновым и зернобобовым (рожь, овес, кукуруза на зерно), техническим культурам (рапс, лен) свидетельствует о направленности сельского хозяйства на обеспечение и развитие кормовой базы.

Основными производителями сельскохозяйственной продукции являются сельскохозяйственные организации (81,4 %), хозяйства населения (15,7 %) и крестьянские (фермерские) хозяйства (2,9 %). За последние пять лет отмечается увеличение вклада в производство первой и третьей группы (на 3,1 и 1,0 п. п. соответственно), снижение удельного веса хозяйств населения в структуре производства продукции на 3,9 п. п. При этом если в структуре производства на долю сельскохозяйственных организаций приходится 66 % продукции животноводства и 34 % продукции растениеводства, то К(Ф)Х и хозяйства населения специализируются на растениеводстве (табл. 2.2).

Таблица 2.2

Структура продукции сельского хозяйства Республики Беларусь, 2015–2021 гг., %

Подотрасли	Год						
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Хозяйства всех категорий							
Растениеводство	44,8	46,3	46,9	45,3	45,8	45,6	44,2
Животноводство	55,2	53,7	53,1	54,7	54,2	54,4	55,8
Сельскохозяйственные организации							
Растениеводство	34,0	36,1	36,5	34,1	35,0	35,6	34,0
Животноводство	66,0	63,9	63,5	65,9	65,0	64,4	66,0
Крестьянские (фермерские) хозяйства							
Растениеводство	88,9	89,2	90,1	90,4	91,6	90,4	90,7
Животноводство	11,1	10,8	9,9	9,6	8,4	9,6	9,3

Подотрасли	Год						
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Хозяйства населения							
Растениеводство	83,1	84,6	86,4	87,3	87,9	88,3	88,6
Животноводство	16,9	15,4	13,6	12,7	12,1	11,7	11,4

Примечание – Таблица составлена авторами по данным источников [137, 138].

С 2015 года отмечается тенденция роста объемов производства продукции растениеводства и животноводства. По зерну, картофелю, яйцу к 2015 г. наблюдается снижение объемов производства, в том числе на душу населения, при положительной рентабельности реализованной продукции по данным видам продукции.

В 2021 г. по Республике Беларусь индекс физического объема производства сельскохозяйственной продукции к уровню 2020 г. в сопоставимых ценах составил 95,8 %, в том числе продукции растениеводства – 92,0 %, животноводства – 99,2 %. В сельскохозяйственных организациях темп валовой продукции снизился на 3,4 %, в К(Ф)Х вырос на 1,2 %. За исследуемый период наблюдалась нестабильная динамика валовых сборов. Так, в 2021 г. собрано 7 417,3 тыс. т зерна, что составляет 85,7 % к уровню 2015 г., плодов и ягод – 617,8 тыс. т, или 111,8 %. Валовой сбор сахарной свеклы увеличился на 17,3 %, овощей – на 1,3 %, картофеля – снизился на 19,8. Уменьшение объемов производства отдельных видов растениеводческой продукции связано в первую очередь с неблагоприятными погодными условиями. В отношении производства основных видов животноводческой продукции в хозяйствах всех категорий по сравнению с 2015 г. достигнут рост по молоку (+11,0 % до 7 822,1 тыс. т), реализации скота и птицы на убой (в убойном весе) (+9,1 % до 1 253,1 тыс. т). Производство яиц сократилось на 5,8 % до 3 527,6 млн шт.

Рентабельность реализованной сельскохозяйственной продукции в 2021 г. составила 5,9 %, в том числе по зерну – 15,3 %, картофелю – 21,2 %, молоку – 30,9 %, мясу КРС – (–) 43,2 % (табл. 2.3).

Таблица 2.3

Рентабельность реализованной сельскохозяйственной продукции, 2015–2020 гг., %

Показатели	Год						2021 г. ± к	
	2015	2016	2017	2018	2020	2021	2015 г.	2020 г.
Рентабельность в целом	–0,3	1,5	7,2	2,9	4,4	5,9	6,2	1,5
Продукция растениеводства								
Зерно	8,0	8,9	16,5	14,3	24,4	15,3	7,3	–10,9
Сахарная свекла	н/д	29,1	30,6	19,9	–1,6	6,9	–	8,5
Картофель	1,2	–26,2	–0,5	–0,7	5,6	21,2	20,0	15,6
Овощи открытого грунта	14,1	13,9	13,8	13,6	–2,0	–3,2	–17,3	–1,2
Продукция животноводства								
Мясо: КРС	–33,7	–36,7	–35,8	–37,9	–43,5	–43,2	–9,5	0,3
свиней	2,0	–1,6	5,5	–4,1	–8,3	–6,4	–8,4	1,9
птицы	4,3	8,3	4,9	4,8	2,4	7,8	3,5	5,4
овец	–44,5	–58,7	–68,2	–69,8	–41,3	н/д	–	–
Молоко коровье	14,6	18,6	28,3	25,9	31,4	30,9	16,3	–0,5
Яйца	12,0	16,2	8,1	4,5	7,0	11,0	–1,0	4,0

Примечание – Таблица составлена авторами по данным источников [137, 138].

В целом производство отдельных видов растениеводческой продукции является прибыльным, за исключением овощей открытого грунта, в то время как молочная отрасль является основной по выходу животноводства на положительные финансовые результаты.

В процессе наших исследований проведен факторный анализ влияния отдельных составляющих (урожайность, посевные площади, удои и количество животных) на производство наиболее рентабельных видов сельскохозяйственной продукции, а также мяса КРС. На основании этого установлено, что наибольшее влияние на увеличение объемов производства оказывают качественные показатели (для растениеводческой продукции – урожайность, для животноводческой – удои и привесы), на которые, в

свою очередь, влияют природно-климатические условия, уровень развития производства, технологий, кадровый потенциал и др.

Показатели производства сельскохозяйственной продукции в областях страны, отражающие экономическое состояние отрасли, показали, что по всем объемным показателям первенство принадлежит Брестской, Гродненской и Минской областям. Основная доля в производстве по отдельным видам сельскохозяйственных культур составила: Брестский регион – картофель – 21,1 %, овощи и бахчевые – 24,8 %, плоды и ягоды – 29,5 %, мясо – 17,1 %, молоко – 24,9 %; Гродненский – сахарная свекла – 33,6 % и Минский регион – зерно – 25,6 %, сахарная свекла – 38,6 %, картофель – 23,2 %, овощи и бахчевые – 24,7 %, плоды и ягоды – 24,0 %, мясо – 29,0 %, молоко – 25,8 %, яйцо – 35,5 %. Рентабельность реализованной продукции в Брестской, Гродненской и Минской областях также высокая – 10,1 %, 9,6 и 6,8 % соответственно. В то же время в Гродненском и Минском регионах самая большая доля убыточных сельскохозяйственных организаций в общем количестве субъектов АПК – 14,1 и 17,4 % соответственно.

Необходимо отметить, что соотношение абсолютных региональных показателей не отражает роль той или иной области в объеме производства сельскохозяйственной продукции и самообеспеченности продовольствием. В данном контексте нами использован относительный показатель – *производство продукции на душу населения*. Приведенный рейтинг по предлагаемому показателю за 2017–2021 гг. свидетельствует, что первое место принадлежит Гродненской области. По большинству видов продукции регион обеспечил себе количественное превосходство в расчете на душу населения. Средний индекс рейтинга за пять лет составил 13,756, что значительно выше значения данного показателя по Минской (5,499), Гомельской (6,182), Витебской (6,755) и Могилевской областям (6,866). Второе место принадлежит Брестскому региону (11,323).

Наряду с положительными результатами сельскохозяйственной отрасли, имеется ряд проблем. Выполненные исследования свидетельствуют, что изменение валовых показателей по ряду продукции является одной из причин нестабильного экономического положения товаропроизводителей и сопровождается нарастанием финансовой неустойчивости (табл. 2.4).

Таблица 2.4

Основные финансовые результаты сельскохозяйственных организаций
Республики Беларусь, 2015–2020 гг.

Область	Год						2020 г. к 2015 г., ±
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	
Прибыль, убыток (–) до налогообложения, млн руб.							
Брестская	757,8	113,0	194,7	170,4	252,0	229,8	–528,0
Витебская	–1 077,2	–72,3	47,9	35,3	42,1	98,5	1 175,7
Гомельская	344,0	116,5	71,6	48,6	110,1	47,5	–296,5
Гродненская	59,5	45,3	142,7	121,3	142,9	190,3	130,8
Минская	–640,6	–4,8	198,2	101,5	278,8	182,2	822,8
Могилевская	32,8	28,7	50,1	23,5	58,5	48,1	15,3
Республика Беларусь	–518,6	227,2	705,5	501,1	887,5	795,0	1 313,6
Рентабельность реализованной сельскохозяйственной продукции, %							
Брестская	3,4	4,2	10,5	8,7	9,4	10,1	6,7 п. п.
Витебская	–4,2	–1,1	3,6	1,1	–0,3	–0,3	3,9 п. п.
Гомельская	1,4	1,6	6,1	0,2	–1,1	–0,9	–2,3 п. п.
Гродненская	3,2	5,8	12,4	7,9	6,8	9,6	6,4 п. п.
Минская	–1,7	1,9	6,7	3,4	6,0	6,8	8,5 п. п.
Могилевская	2,5	2,1	5,2	2,9	0,8	2,4	–0,1 п. п.
Республика Беларусь	0,6	2,5	7,7	4,3	4,5	5,5	4,9 п. п.
Удельный вес убыточных организаций в общем количестве организаций, %							
Брестская	18,3	17,6	8,8	10,6	9,1	7,5	–10,8 п. п.
Витебская	62,0	43,8	26,9	20,4	17,3	13,9	–48,1 п. п.
Гомельская	17,0	16,5	5,5	7,4	9,7	11,1	–5,9 п. п.
Гродненская	33,9	31,4	15,6	24,8	26,8	14,1	–19,8 п. п.
Минская	47,0	32,2	18,7	22,8	20,1	17,4	–29,6 п. п.
Могилевская	17,7	20,1	16,2	19,9	14,4	13,1	–4,6 п. п.
Республика Беларусь	34,9	27,9	15,7	17,9	16,5	13,3	–21,6 п. п.

Примечание – Таблица составлена авторами по данным источника [138].

Рентабельность реализованной продукции в Брестской, Гродненской и Минской областях выше, чем Витебской, Гомельской и Могилевской. Если в 2015 г. исследуемый показатель в Брестском регионе составил 3,4 %, то в 2020 г. он увеличился до 10,1 %, по Гродненскому – 3,2 и 9,6 %, Минскому – (–)1,7 и 6,8 % соответственно, а в Гомельской и Могилевской областях показатели ухудшились. Увеличилось количество убыточных организаций в Гомельской, Минской и Могилевской областях [137]. Поэтому выявление резервов, направленных на повышение эффективности сельского хозяйства и его экспортного потенциала, является актуальным для всех регионов Республики Беларусь.

В развитие этого, исходя из объема прибыли от основной деятельности, нами проанализированы финансовые результаты работы сельскохозяйственных организаций. Исследования показали, что в Брестской, Гомельской и Гродненской областях в сравнении с 2015 г. отмечается снижение финансовых показателей. Наибольшее количество убыточных сельскохозяйственных организаций отмечается в Витебском, Гродненском и Минском регионах. В то же время Гродненская и Минская области являются лидерами по производству продукции. В целом за указанный период при сокращении количества сельскохозяйственных организаций происходит увеличение прибыли в среднем по организации и прибыли на одного работника (табл. 2.5).

Таблица 2.5

Динамика изменения прибыли от реализации продукции сельскохозяйственных организаций Республики Беларусь, 2015–2019 гг.

Область	Прибыль от реализации сельхозпродукции, млн руб.	Количество сельхозорганизаций в группе	Удельный вес сельхозорганизаций в группе, %	Прибыль в среднем по сельхозорганизации, млн руб.	Прибыль на работника, млн руб.
2019 г.					
Брестская	205,1	255	18,5	0,804	0,004
Витебская	–4,3	223	16,1	0,000	–0,019
Гомельская	–15,9	217	15,7	–0,073	0,010
Гродненская	112,3	150	10,9	0,749	0,830
Минская	190,1	362	26,2	0,525	0,003
Могилевская	9,7	175	12,7	0,055	0,000

Область	Прибыль от реализации сельхозпродукции, млн руб.	Количество сельхозорганизаций в группе	Удельный вес сельхозорганизаций в группе, %	Прибыль в среднем по сельхозорганизации, млн руб.	Прибыль на работника, млн руб.
По совокупности	500,6	1 382	100,0	0,362	0,002
2015 г.					
Брестская	491,8	279	19,0	1,763	0,008
Витебская	–430,7	252	17,2	–1,709	–0,009
Гомельская	170,3	216	14,7	0,788	0,004
Гродненская	367,0	171	11,6	2,146	0,007
Минская	–384,4	362	24,6	–1,062	–0,005
Могилевская	238,2	189	12,9	1,260	0,006
По совокупности	466,3	1 469	100,0	0,317	0,001

Примечание – Таблица составлена авторами по данным источника [138].

Прибыль в среднем по республике в 2019 г. составила 500,6 млн руб., по организации – 0,4, на одного работника – 0,002 млн руб. В сравнении с 2015 г. данные показатели увеличились на 7,4, 14,2 % и в 2,0 раза соответственно. Анализ показывает, что наивысшим финансовым результатом от основной деятельности в 2015–2019 гг. характеризовались Брестская и Гродненская области, наименьшим – Витебская, Гомельская и Могилевская. В Витебской и Минской областях наблюдается улучшение финансово-экономических показателей, в остальных – показатели снизились (прибыль по организации, прибыль на работника) [78].

В данном контексте нами проведен комплексный анализ функционирования сельскохозяйственных организаций системы Минсельхозпрода (табл. 2.6), базирующийся на изучении факторов, оказавших существенное влияние на рентабельность реализованной продукции: объемы валовой продукции сельского хозяйства; затраты на основное производство; производительность труда; сумма государственной поддержки.

При равномерном увеличении объемов валовой продукции на 8,9 % (в растениеводстве – на 14,0 %, животноводстве – на 6,1 %)

и затрат на 8,6 % (в растениеводстве – на 12,6 %, животноводстве – на 6,0 %) уровень рентабельности вырос на 3,0 п. п., без государственной поддержки – на 0,8 п. п. Рентабельность без учета государственной поддержки имела отрицательные значения как в 2018 г. (–2,96 %), так и в 2019 г. (–2,2 %). Аналогичные тенденции наблюдаются при сравнении показателей 2019-го. с 2015 г., когда при практически равномерном увеличении валовой продукции и затрат уровень рентабельности увеличился на 8,1 п. п., а без учета государственной поддержки – на 6,8 п. п. При этом производительность труда увеличилась в 4,8 раза (в растениеводстве в 4,7 раза, в животноводстве в 4,8 раза), что является одним из важнейших факторов увеличения объемов производства и повышения эффективности работы сельскохозяйственных организаций системы Минсельхозпрода.

Дополнительными – являются резервы, связанные со снижением затрат. Основная доля в структуре затрат в отраслях сельского хозяйства приходится на материальные затраты, она не изменялась в течение пятилетнего периода (в 2019 г. – 65,2 % и 73,8 % для растениеводства и животноводства соответственно). В растениеводстве это затраты на семена и посадочный материал, минеральные удобрения, нефтепродукты и средства защиты растений; в животноводстве – корма, запасные части, средства защиты растений и нефтепродукты.

В структуре материальных затрат практически по каждой составляющей отмечается наличие импортных ресурсов (семенной материал, удобрения, средства защиты растений и корма). Снижение затратной части, в том числе импортных поставок, – это резерв для повышения эффективности работы сельскохозяйственной отрасли. Вместе с тем материальные затраты являются важной составляющей в обеспечении производственного процесса, поэтому их снижение необходимо планировать с учетом потребности в товарах согласно технологии производства и планов развития [78].

В целях выявления факторов, влияющих на экономические показатели работы сельского хозяйства, и в подтверждение представленных расчетов нами выполнена группировка сельскохозяйственных организаций Минсельхозпрода в зависимости от среднегодового удоя и среднесуточного привеса КРС (табл. 2.7, 2.8), а также от урожайности зерна и зернобобовых культур, которые занимают наибольшую долю в структуре производства растениеводческой продукции (табл. 2.9).

Таблица 2.6

Сравнительный анализ основных производственно-экономических показателей работы сельскохозяйственных организаций системы Минсельхозпрода, 2015–2019 гг.

Показатели	Год					2019 г. в % к	
	2015	2016	2017	2018	2019	2015 г.	2018 г.
Валовая продукция сельского хозяйства, млн руб.	7 410,6	9 837,3	9 048,7	9 763,0	10 627,5	143,4	108,9
В том числе:							
растениеводства	2 613,9	3 900,4	3 383,3	3 366,7	3 839,4	146,9	114,0
животноводства	4 796,7	5 936,9	5 665,4	6 396,3	6 788,1	141,5	106,1
Среднегодовая численность работников, занятых в сельскохозяйственном производстве, чел.	238 961,0	228 288,0	222 000,0	216 297,0	205 811,0	86,1	95,2
Отработано в сельском хозяйстве, тыс. час	518 989,2	497 536,4	477 169,4	1 945 640,0	441 266,8	85,0	22,7
В том числе:							
в растениеводстве	160 406,0	152 204,7	148 192,0	562 665,4	135 005,2	84,2	24,0
в животноводстве	358 583,2	345 331,7	328 977,4	1 382 974,6	306 025,6	85,3	22,1
Произведено валовой продукции сельского хозяйства:							
на одного среднегодового работника, занятого в сельскохозяйственном производстве, руб.	31 011,9	43 091,4	40 760,0	45 136,6	51 637,0	166,5	114,4

Показатели	Год						2019 г. в % к	
	2015	2016	2017	2018	2019		2015 г.	2018 г.
на 1 чел.-ч, руб.	14,28	19,77	18,96	5,02	24,00		168,1	478,1
в том числе: в растениеводстве	16,30	25,63	22,83	5,98	28,00		171,8	468,2
в животноводстве	13,38	17,19	17,22	4,62	22,00		164,4	476,2
Затраты на основное производство, млн руб.	9 403,3	9 823,7	10 897,4	11 886,6	12 911,7		137,3	108,6
в том числе: в растениеводстве	3 062,8	3 142,3	3 478,3	3 686,5	4 149,2		135,5	112,6
в животноводстве	5 482,9	5 741,3	6 390,7	7 052,7	7 475,2		136,3	106,0
Уровень рентабельности, %	-1,6	2,57	6,89	3,54	6,5		8,1 п. п.	3,0 п. п.
Уровень рентабельности без учета государственной поддержки, %	-9,0	-5,97	-0,23	-2,96	-2,2		6,8 п. п.	0,8 п. п.

Примечание – Таблица составлена авторами по данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь.

Таблица 2.7

Распределение сельскохозяйственных организаций системы Минсельхозпрода по рентабельности реализованного молока

Но- мер груп- пы	Группы органи- заций по сред- негодному удюю, кг/гол.	Количе- ство органи- заций в группе	Среднего- довой удой молока от 1 коровы, кг	Рентабель- ность реа- лизованно- го молока, %	Затраты труда на 1 т молока, чел.-час	Себестои- мость 1 т реализованно- го молока, тыс. руб.	Цена реализа- ции 1 т, тыс. руб.	Прибыль убыток на 1 т, тыс. руб.	Рентабель- ность реализа- ции всего %,	Рента- бельность продаж всего, %
2015 г.										
1	До 2 500	52	2 132,8	-9,90	49,2	4 214,8	3 797,4	-417,5	-6,8	-10,3
2	2 501-3 000	101	2 769,2	-3,31	43,9	4 067,5	3 932,9	-134,6	-0,7	-3,5
3	3 001-3 500	156	3 261,5	3,41	36,6	3 918,0	4 051,5	133,5	4,7	2,8
4	3 501-4 000	153	3 752,5	6,02	33,0	3 897,3	4 132,1	234,8	7,2	4,9
5	4 001-4 500	165	4 265,6	9,89	27,9	3 853,9	4 235,0	381,2	10,8	8,0
6	4 501-5 000	134	4 737,6	13,40	25,9	3 801,9	4 311,2	509,3	14,2	10,5
7	5 001-5 500	101	5 248,1	14,44	24,3	3 860,3	4 417,8	557,4	15,5	11,3
8	5 501-6 000	81	5 767,1	17,46	21,7	3 825,7	4 493,8	668,1	18,7	13,3
9	6 001-6 500	65	6 218,3	19,84	21,1	3 763,4	4 510,2	746,8	21,2	14,8
10	6 501-7 000	44	6 722,4	26,12	19,8	3 655,8	4 610,6	954,8	27,6	18,7
11	7 001 и выше	53	7 802,5	30,34	14,4	3 516,9	4 583,9	1 067,0	31,7	20,7
2019 г.										
1	До 2 000	63	1 646,2	-15,9	50,1	656,9	552,6	-104,3	-7,9	-18,0
2	2 001-2 500	93	2 258,5	-4,0	44,5	600,8	576,7	-24,0	-0,5	-4,3

Окончание таблицы 2.7

Но- мер груп- пы	Группы органи- заций по сред- негодovому удюю, кг/гол.	Количе- ство органи- заций в группе	Среднего- дойной удой молока от 1 коровы, кг	Рентабель- ность ре- ализованно- го молока, %	Затраты труда на 1 т молока, чел.-час	Себестои- мость 1 т реализованно- го молока, тыс. руб.	Цена реализа- ции 1 т, тыс. руб.	При- быль убыток на 1 т, тыс. руб.	Рентабель- ность реализа- ции всего %,	Рента- бельность продаж всего, %
3	2 501–3 000	106	2736,6	4,9	35,4	566,5	594,3	27,9	6,7	3,9
4	3 001–3 500	115	3 239,7	11,7	33,4	547,0	611,0	64,0	12,8	9,3
5	3 501–4 000	93	3 734,4	13,4	27,4	540,2	612,5	72,3	14,2	10,7
6	4 001–4 500	80	4 232,6	17,5	24,5	535,4	629,0	93,6	18,4	13,3
7	4 501–5 000	79	4 751,5	25,4	22,6	511,9	642,1	130,1	26,4	18,3
8	5 001–5 500	85	5 254,1	25,1	20,8	522,7	654,1	131,4	25,9	18,1
9	5 501–6 000	74	5 710,6	27,7	20,6	514,1	656,7	142,6	28,5	19,5
10	6 001–7 000	101	6 432,4	31,9	16,6	503,0	663,5	160,4	32,9	21,4
11	7 001 и выше	116	8 097,2	43,7	12,9	485,9	698,4	212,5	44,7	27,4

Примечание – Таблица составлена авторами по данным Министерства сельского хозяйства и продовольст-
вия Республики Беларусь.

Таблица 2.8

Распределение сельскохозяйственных организаций системы МСХП по рентабельности реализованного мяса

Но- мер груп- пы	Группы организаций по уровню среднесуточ- ного привеса КРС, г	Количе- ство органи- заций в группе	Сред- несу- точный привес г	Рентабель- ность реали- зованной мас- сы КРС, %	Расход кормов на 1 т привеса кг/к.ед	Выра- ба на 1 т, чел. ч	Себе- стоимость 1 т при- роста, тыс. руб.	Себестои- мость 1 т реализо- ванной продукции, тыс. руб.	Цена реализа- ции 1 т, тыс. руб.	Прибыль на убой по- сле прирос- та, тыс. руб.	Прибыль на убой по ре- ализации, тыс. руб.	Рента- бель- ность реализа- ции, %	Рента- бель- ность продаж, %
2015 г.													
1	До 350	54	287,1	-58,9	20,4	437,8	60 282,9	32 691,4	13 426,2	46 343,8	19 265,2	-56,7	-141,5
2	351-420	73	389,9	-51,9	15,8	275,5	41 953,4	30 259,1	14 566,2	27 034,2	15 692,9	-49,5	-107,9
3	421-460	79	443,1	-49,7	14,0	258,2	38 930,2	29 572,6	14 866,1	23 860,9	14 706,4	-47,6	-97,3
4	461-500	119	482,6	-45,5	13,5	229,9	35 975,4	28 422,1	15 501,2	20 214,5	12 920,8	-42,6	-79,9
5	501-550	156	523,2	-43,1	12,8	199,2	33 633,6	28 021,6	15 940,9	17 294,9	12 080,8	-39,8	-74,5
6	551-600	154	576,0	-40,7	12,1	183,8	32 044,3	26 962,3	15 979,9	15 632,7	10 982,4	-38,3	-65,8
7	601-650	169	623,5	-41,5	11,6	170,2	31 276,8	27 166,2	15 899,7	15 152,0	11 266,5	-39,1	-68,3
8	651-700	148	673,9	-34,8	11,0	172,4	28 121,8	25 973,6	16 943,0	10 971,7	9 030,6	-32,1	-52,9
9	701-750	79	722,5	-29,9	10,0	125,1	27 232,4	25 944,6	18 181,0	8 112,9	7 763,6	-27,4	-43,0
10	751-800	41	772,2	-28,9	9,0	120,3	27 868,8	25 541,8	18 159,8	8 800,1	7 382,0	-25,9	-37,2
11	801 и выше	38	871,2	-22,4	8,8	127,2	27 864,0	25 094,3	19 471,9	7 741,5	5 622,4	-19,3	-29,3
2019 г.													
1	до 300	51	252,2	-64,7	19,0	373,2	8 351,3	4 674,3	1 648,8	6 659,0	3 025,5	-58,9	-194,6
2	301-360	76	335,6	-63,2	15,1	315,1	6 047,3	4 372,5	1 611,0	4 420,1	2 761,5	-58,9	-170,9
3	361-400	85	381,4	-61,6	14,4	282,5	5 649,6	4 452,4	1 708,8	3 927,0	2 743,7	-58,6	-156,1
4	401-450	121	425,9	-59,7	14,0	243,4	5 308,4	4 365,4	1 761,3	3 518,2	2 604,1	-56,3	-146,1

Но- мер груп- пы	Группы организаций по уровню среднесуточ- ного привеса КРС, г	Количе- ство органи- заций в группе	Сред- несу- точный привес г	Рентабель- ность реали- зованной живой мас- сы КРС, %	Расход кормов на 1 т привеса кг/к.ед	Затраты труда на 1 т, чел- ч	Себе- стоимость 1 т при- роста, тыс. руб.	Себестои- мость 1 т реализо- ванной продукции, тыс. руб.	Цена реализа- ции 1 т, тыс. руб.	Прибыль убыток на 1 т прирос- та, тыс. руб.	Прибыль убыток на 1 т реали- зации, тыс. руб.	Рента- бель- ность реализа- ции, %	Рента- бель- ность продаж, %
5	451-500	128	472,4	-55,9	12,9	209,1	4 675,3	4 167,1	1 835,7	-2 802,9	-2 331,4	-52,3	-128,3
6	501-550	118	522,3	-51,5	12,0	180,8	4 345,1	4 211,5	1 959,7	-2 329,2	-2 251,8	-50,2	-113,9
7	551-600	107	573,1	-53,5	11,5	155,3	4 283,6	4 054,0	1 967,0	-2 284,2	-2 087,0	-48,7	-105,2
8	601-650	109	626,0	-48,2	11,2	146,2	4 138,8	4 030,4	2 089,6	-2 004,0	-1 940,8	-45,8	-89,8
9	651-710	87	680,0	-42,7	10,8	120,8	3 751,4	3 812,6	2 182,8	-1 548,7	-1 629,8	-40,4	-72,6
10	711-800	89	742,9	-35,8	9,5	101,8	3 740,3	3 787,1	2 430,7	-1 303,1	-1 356,4	-33,3	-56,4
11	801 и выше	35	888,7	-32,4	8,3	118,0	4 074,1	3 974,1	2 686,1	-1 257,3	-1 288,0	-26,9	-52,7

Примечание – Таблица составлена авторами по данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь.

Таблица 2.9

Распределение сельскохозяйственных организаций системы Минсельхозпрода по рентабельности зерна и зернобобовых культур

Но- мер груп- пы	Группы орга- низаций по урожайности, ц/га	Количес- тво органи- заций в группе	Уро- жай- ность, ц/га	Затраты труда на 1 т, чел.- ч	Затраты на 1 га, чел.-ч	Себестои- мость 1 т реализо- ванной про- дукции, тыс. руб.	Цена реали- зации 1 т, тыс. руб.	Прибыль убыток на 1 т, тыс. руб.	Рентабель- ность реал- изации всего %	Рентабель- ность про- даж всего, %
2015 г.										
1	До 10	3	3,3	3,9	3,9	1 729,7	1 662,8	-66,9	-2,9	-3,1
2	11-20	78	17,9	21,5	12,0	1 978,7	1 672,6	-306,1	-8,8	-18,8
3	21-30	386	25,7	20,3	8,0	1 795,0	1 674,3	-120,6	-2,8	-7,2
4	31-40	365	34,6	21,2	6,2	1 638,5	1 734,4	95,9	8,6	4,3
5	41-50	173	44,2	20,4	4,6	1 618,1	1 867,9	249,8	17,2	10,3
6	51-60	78	54,7	23,9	4,4	1 524,2	1 864,0	339,9	24,0	15,6
7	61-70	33	64,6	17,8	2,8	1 409,3	1 840,5	431,1	34,0	21,4
8	71-80	11	73,1	24,1	3,3	1 477,3	1 874,0	396,6	28,4	18,8
9	81-90	5	84,7	20,7	2,5	1 377,1	1 860,1	482,9	38,1	24,0
10	91 и выше	3	94,9	27,3	2,9	1 370,3	2 551,2	1 181,0	84,8	40,1
2019 г.										
1	До 10	21	6,6	11,7	13,6	324,9	293,1	-31,8	-2,0	-15,6
2	11-20	336	16,2	15,0	9,5	265,7	261,1	-4,6	2,2	-1,7
3	21-30	360	24,4	18,3	7,6	256,4	289,7	33,3	15,8	9,9
4	31-40	187	34,6	15,4	4,5	248,8	324,7	75,9	33,4	20,2

Окончание таблицы 2.9

Но- мер груп- пы	Группы орга- низаций по урожайности, ц/га	Количес- тво органи- заций в группе	Уро- жай- ность, ц/га	Затраты труда на 1 т, чел.- ч	Затраты труда на 1 га, чел.-ч	Себестои- мость 1 т реализо- ванной про- дукции, тыс. руб.	Цена реали- зации 1 т, тыс. руб.	Прибыль убыток на 1 т, тыс. руб.	Рентабель- ность реа- лизации всего %	Рентабель- ность про- даж всего, %
5	41–50	72	44,0	16,4	3,7	253,4	338,6	85,2	40,3	22,9
6	51–60	35	53,9	18,2	3,4	236,5	346,1	109,6	50,1	28,8
7	61–70	12	64,5	24,7	3,8	254,9	404,0	149,1	62,1	32,4
8	71–80	5	72,1	20,2	2,8	247,2	382,2	135,1	58,0	32,0
9	81–90	1	81,8	16,9	2,1	252,4	355,6	103,2	40,9	26,4
10	91 и выше	—	—	—	—	—	—	—	—	—

Примечание – Таблица составлена авторами по данным Министрства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь.

Анализ данных показал, что в отношении молока основными факторами, оказывающими влияние на рентабельность реализованной продукции, являются увеличение удоев и снижение затратной части (расходы кормов и затраты на оплату труда). Эта тенденция характерна как для 2015 г., так и для 2019 г. Для примера, в 2019 г. при увеличении удоев с 1 646,0 до 8 097,2 кг рентабельность реализации выросла и достигла более 40 %. Одновременно снизилась себестоимость 1 т молока с 656,9 до 485,9 тыс. руб.

В отношении производства мяса КРС наблюдается аналогичная зависимость финансовых результатов от качественных составляющих (привесы, расходы кормов и затраты труда). Однако в целом производство мяса является убыточным. В 2019 г. при увеличении среднесуточного привеса с 252,2 г до 888,7 г, рентабельность реализации выросла. Одновременно уменьшились расходы кормов с 19,0 до 8,3 кг к. ед. и затраты труда с 373,2 до 118,0 т/чел.- ч. Необходимо отметить, что расходы на корма и оплату труда при производстве КРС занимают в структуре затрат свыше 75,0 % (2019 г.).

В целом в 2019 г. в сравнении с 2015 г. уменьшилось количество сельскохозяйственных организаций, получивших отрицательную рентабельность от реализации зерна (с 467 до 357 организаций). При этом для двух периодов характерна зависимость финансовых результатов от роста урожайности и снижения себестоимости. В 2019 г. рентабельность от реализации выросла с (–) 2,0 до 40,9 % при увеличении урожайности на 75,2 ц/га и снижении себестоимости реализованной продукции, в том числе затрат труда на 1 га.

Для экономической оценки эффективности развития сельского хозяйства регионов Республики Беларусь нами использован методический подход Н. В. Киреенко, основанный на расчете интегрального *коэффициента конкурентоспособности производства* (K_{ik}), учитывающего индексы урожайности культур или продуктивности животных, себестоимости производства, цены реализации (табл. 2.10).

Таблица 2.10

Оценка конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции по областям Республики Беларусь, в среднем за 2015–2019 г.

Продукция	Брест- ская	Витеб- ская	Гомель- ская	Гроднен- ская	Мин- ская	Могилев- ская
Растениеводство						
Зерно	1,039	0,978	0,942	1,092	1,033	0,941

Продукция	Брест- ская	Витеб- ская	Гомель- ская	Гроднен- ская	Мин- ская	Могилев- ская
Картофель	1,114	1,108	1,012	0,917	1,008	1,046
Овощи: открытого грунта	1,062	1,040	0,955	1,104	0,940	0,950
защищен- ного грунта	0,950	0,718	0,926	1,036	1,074	0,943
Плоды	1,155	0,262	0,924	1,187	0,931	0,848
Ягоды	1,428	0,320	0,756	1,246	0,521	0,540
Маслосе- мена рапса	1,075	0,947	0,943	1,086	1,017	0,958
Животноводство						
Молоко	1,036	0,938	1,036	1,005	1,013	0,914
Мясо: КРС	1,020	0,942	1,001	1,045	1,045	0,896
свиней	1,042	1,021	0,974	0,983	1,021	0,955
птицы	0,995	1,073	0,995	0,956	0,987	0,988
Яйцо пи- щевое	0,988	0,950	1,000	0,976	1,049	0,977

Примечание – Таблица составлена авторами по данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь.

Расчеты показывают, что наблюдаются существенные различия в региональном разрезе. Так, наиболее конкурентоспособными по продукции растениеводства являются Брестская (зерно, картофель, овощи открытого грунта, плоды, ягоды, маслосемена рапса), Витебская (картофель, овощи открытого грунта), Гомельская (картофель), Гродненская (картофель, овощи, плоды, ягоды, маслосемена рапса), Минская (зерно, картофель, овощи защищенного грунта, маслосемена рапса), Могилевская (картофель) области. Преимуществами по производству молока, мяса КРС и свиней обладают Брестский, Гродненский, Гомельский и Минский регионы. По мясу птицы конкурентоспособными является Витебская (1,073), свинины – Брестская (1,042), Витебская (1,021) и Минская (1,021) области; по производству яиц – Гомельская и Минская области.

В целях улучшения финансово-экономических показателей отдельных регионов Республики Беларусь целесообразно осуществлять специализацию на производстве тех видов продукции, которые являются более конкурентоспособными.

Таким образом, выполненные в рамках данного параграфа исследования позволяют сделать следующие выводы:

– проведен анализ функционирования сельскохозяйственных организаций Республики Беларусь, учитывающий производственные, экономические и финансовые условия, основные факторы, влияющие на эффективность производства сельскохозяйственной продукции (природно-климатические, отраслевые), что в совокупности позволило выполнить комплексную оценку конкурентоспособности производства сельскохозяйственной продукции и выявить сравнительные региональные преимущества, а именно: Брестская область (зерно, картофель, овощи открытого грунта, плоды, ягоды, маслосемена рапса, молоко, мясо КРС, свиньи), Витебская (картофель, овощи открытого грунта, свиньи, мясо птицы), Гомельская (картофель, молоко, мясо КРС, свиньи, яйцо), Гродненская (картофель, овощи, плоды, ягоды, маслосемена рапса, молоко, мясо КРС), Минская (зерно, картофель, овощи защищенного грунта, маслосемена рапса, молоко, мясо КРС, свиньи, яйцо), Могилевская (картофель) области. Установлено, что дальнейшая производственная специализация по наиболее конкурентным позициям обеспечит эффективное развитие сельского хозяйства и повышение его экспортного потенциала;

– выполнена группировка сельскохозяйственных организаций системы Минсельхозпрода, производящих отдельные виды животноводческой и растениеводческой продукции (по показателям удоев, привесов и урожайности). По результатам установлена зависимость финансово-экономических показателей от увеличения удоев и привесов (животноводство) и урожайности (растениеводство), а также затратной части (корма, оплата труда и др.). Проведенные нами исследования показали, что, несмотря на положительные тенденции в развитии агропродовольственной сферы, в сельском хозяйстве производство только отдельных видов растениеводческой (зерно, сахарная свекла, овощи защищенного грунта) и животноводческой продукции (молоко, мясо птицы, яйцо куриное) является рентабельным. Поэтому выявленные резервы

могут быть использованы для повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции на внутреннем и внешнем рынке, а также эффективности экспортного потенциала на стадиях формирования, развития и управления;

– установлено, что структура сельскохозяйственного производства в Беларуси в целом сформирована с учетом внутренних потребностей страны в продовольствии и экспортного потенциала отрасли. Практическая значимость проведенной оценки заключается в том, что ее результаты использованы нами для обоснования рейтинга по уровню обеспеченности продукцией собственного производства, направлений развития растениеводства и животноводства, сравнительных преимуществ областей Республики Беларусь, что в результате позволит максимально применять их потенциал для экономического развития.

2.2. Экспортный потенциал субъектов, осуществляющих производство продуктов питания, и эффективность развития внутренних продуктовых рынков

Важным направлением реализации экспортного потенциала является переработка сельскохозяйственной продукции, что позволяет осуществлять производство продукции с высокой добавленной стоимостью, обеспечивая эффективность работы отрасли, экспортные продажи и выручку. Анализ показал, что при превышении количества организаций и численности работников, занятых в сельском хозяйстве, над аналогичными показателями, относящимися к производству продуктов питания, напитков и табачных изделий, эффективность обрабатывающей промышленности выше: рентабельность продаж – 10,1 % против 6,1 %. В то же время использование мощностей по производству мяса сохраняется на уровне 72,0 %, цельномолочной продукции – снизилось до 64,0 % в 2021 г. (– 12,3 % к 2015 г.). Основную долю в структуре производства продуктов питания, напитков и табачных изделий занимают: производство молочных продуктов – 29,2 %, переработка и консервирование мяса – 23,2 %.

С 2015 г. производство промышленных видов продукции росло стабильно, за исключением сухих молочных продуктов, сахара, макаронных изделий, вин виноградных. Наибольшие темпы роста

наблюдались по таким видам продукции, как: масла растительные (175,9 %), мясные полуфабрикаты (179,1 %), сыры (154,1 %), напитки алкогольные (155,7 %), вина игристые (140,3 %), шоколад, изделия кондитерские из шоколада и сахара (134,5 %).

Товарная структура производства продуктов питания и напитков формируется с учетом специализации сельскохозяйственного производства в областях Республики Беларусь и представлена в табл. 2.11. Производственная специализация областей отличается. Брестская, Гродненская и Минская области производят больше мясной продукции, производство рыбной продукции сконцентрировано в Брестской области, масел растительных – в Гродненской и Брестской областях, муки – в Гродненской и Минской областях. При этом производство цельномолочной продукции сконцентрировано в Брестской и Могилевской областях, макаронных изделий, вод минеральных и напитков безалкогольных – в Минской области [78].

Таблица 2.11

Удельный вес областей и г. Минска в производстве отдельных видов продуктов питания, 2020 г.

Продукция	Области						
	Брест- ская	Витеб- ская	Гомель- ская	Гроднен- ская	г. Минск	Мин- ская	Могилевская
Мясо и субпродукты пищевые	18,4	12,7	11,9	16,9	2,0	26,6	11,5
Изделия колбасные и аналогичные продукты их мяса и мяса птицы, субпродуктов пищевых и крови животных	33,1	11,6	7,6	22,3	2,5	14,6	8,3
Консервы из мяса и мяса птицы	14,2	8,4	8,6	9,0	1,7	47,6	10,5

Продолжение таблицы 2.11

Продукция	Области						
	Брест- ская	Витеб- ская	Гомель- ская	Гроднен- ская	г. Минск	Мин- ская	Могилевская
Рыба и морепродукты пищевые, включая рыбные консервы	75,7	5,8	0,2	7,4	5,6	4,5	0,8
Хлеб, хлебобулочные и мучные кондитерские изделия, не предназначенные для длительного хранения	16,2	11,6	10,7	11,0	22,6	17,4	10,5
Мargarины и аналогичные пищевые жиры	2,7	—	9,1	—	57,6	—	30,6
Майонезы, соусы эмульгированные прочие	1,9	0,5	12,1	26,1	21,9	36,5	1,0
Масла растительные	21,1	9,4	2,8	49,4	0,6	13,6	3,1
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко)	27,9	6,4	9,6	9,1	15,6	12,8	18,6
Масло сливочное и пасты молочные	23,6	7,2	11,1	19,7	5,4	23,2	9,8
Сыры (кроме плавленого сыра)	33,4	9,9	18,4	17,4	0,4	13,8	6,7

Продукция	Области						
	Брест- ская	Витеб- ская	Гомель- ская	Гроднен- ская	Г. Минск	Мин- ская	Могилевская
Макаронные изделия	0,1	0,3	0,2	19,8	9,9	69,4	0,3
Мука	15,3	9,1	7,4	21,9	16,2	22,4	7,7
Крахмалы	4,1	6,3	–	73,1	–	15,4	1,1
Шоколад, изделия кондитерские из шоколада и сахара	1,0	4,3	20,4	0,6	45,5	3,1	25,1
Воды минеральные и газированные неподслащенные и неароматизированные	13,0	6,3	0,2	3,4	15,8	58,5	2,8
Напитки безалкогольные прочие	3,7	1,0	0,7	29,1	6,6	43,7	15,2

Примечание – Таблица составлена авторами по данным источника [123].

Ключевой составляющей эффективности экспортного потенциала является *система обеспечения качества продукции*. С целью повышения качества продукции в Беларуси принимаются меры по ужесточению контроля поступающего сырья, ведения технологических процессов и готовой продукции, а также продолжается работа по внедрению и сертификации на пищевых предприятиях систем управления качеством в соответствии с требованиями международных стандартов ИСО 9001, ИСО 14001, систем менеджмента безопасности пищевых продуктов ИСО 22000, FSSC-22000, международной системы анализа рисков и критических контрольных точек НАССР. Вся молочная и мясная продукция в Республике Беларусь производится в соответствии с требованиями технических регламентов Таможенного союза, которые являются обязательным

для применения и исполнения на территории Евразийского экономического союза: ТР ТС 034/2011 «О безопасности мяса и мясной продукции», ТР ТС 033/2011 «О безопасности молока и молочной продукции»; ТР ТС 022/2013 «Пищевая продукция в части ее маркировки»; ТР ТС 005/2011 «О безопасности упаковки».

При поставках продукции в страны вне СНГ качество поставляемой продукции оговаривается в спецификациях, которые являются приложением к договору поставки. Проведенное техническое перевооружение производств позволило расширить ассортимент выпускаемой продукции, улучшить ее качество, товарный вид, повысить конкурентоспособность. На предприятиях проведена реконструкция с установкой современных линий по нарезке и упаковке порционного сыра брусом, с фиксированным весом в газовой среде, в слайсерной нарезке, позволяющих улучшить товарный вид готовой продукции и обеспечить более длительные сроки ее хранения.

Современные технологические решения в переработке сыворо́тки с использованием инновационных методов обработки сырья позволили обеспечить переработку 98,2 % ресурса сыворо́тки.

В республике сформирована *эффективная система экономических взаимоотношений производителей сельскохозяйственного сырья и продукции с обрабатывающими (пищевыми) организациями*. Анализ показывает, что отечественными мясоперерабатывающими предприятиями перерабатывается 70 % всего реализованного скота, молокоперерабатывающими заводами – 90 % производимого молока. Субъекты хозяйствования масложировой, спиртовой, хлебопекарной отраслей обеспечиваются необходимым сырьем в соответствии с государственным заказом в полном объеме. Предприятия, занимающиеся производством плодоовощной, ликероводочной, винодельческой продукции, работают с поставщиками сельскохозяйственного сырья на договорных отношениях. В стране проводится активная работа по формированию интегрированных агропромышленных структур, холдингов.

В качестве объектов исследования нами выбраны ОАО «Минский молочный завод № 1» (далее – ММЗ № 1) и ОАО «Минский мясокомбинат» (микроуровень).

В сырьевую зону ОАО «Минского молочного завода № 1» входят 40 сельскохозяйственных организаций из 12 административных

районов. Ежедневно ММЗ № 1 принимает молока от 750 т зимой и до 960 т летом. Молоко высшего сорта и сорта экстра поступает из экологически чистых районов Минской области. За 2018 г. поставлено 63,3 % молока сорта «экстра», 34,3 – высшего и 2,5 % – первого сорта. В 2019 г. на предприятии переработано 296 801 т сырья (табл. 2.12).

Таблица 2.12

Основные производственно-экономические показатели
деятельности ОАО «Минский молочный завод № 1», 2015–2019 гг.

Показатели	Год					2019 г. к 2015 г., %
	2015	2016	2017	2018	2019	
Объем производства промышленной продукции, работ, услуг, тыс. руб.	209 700	230 803	280 784	305 361	334 262	159,4
Выручка от реализации продукции, работ, услуг, тыс. руб.	245 031	287 397	325 146	390 919	473 310	193,2
Объем экспорта товаров, тыс. долл. США	34 793	46 204	55 305	65 510	84 475	242,8
Производство основных видов промышленной продукции						
Масло сливочное, т	3 274	3 006	3 186	4 126	3 956	120,8
Цельномолочная продукция, т	221 663	214 019	239 600	221 771	232 995	105,1

Примечание – Таблица составлена авторами на основе данных ОАО «Минский молочный комбинат».

За 2015–2019 гг. объемы производства увеличились на 59,4 % (с 209,7 до 334,3 млн руб.), в связи с чем вырос объем выручки на 93,2 %, а также экспорта в 2,4 раза. Соотношение запасов готовой

продукции и среднемесячного объема производства продукции в 2019 г. не превышало 30 %. Уровень среднемесячной заработной платы составил 1 253,7 руб. и превысил 500 долл. США в эквиваленте. Коэффициент темпа роста выручки от реализации продукции, работ, услуг на одного среднесписочного работника над темпом роста номинальной начисленной среднемесячной заработной платы в 2019 г. превысил 1,000.

ОАО «Минский мясокомбинат» представляет собой промышленный узел, с основными и вспомогательными производствами. Предприятие не имеет собственных сырьевых зон, приобретение сырья осуществляется у сельскохозяйственных организаций, расположенных на территории Минского района (табл. 2.13). За 2015–2019 гг. объем производства увеличился на 45,4 % (с 73,6 млн руб. до 107,1 млн руб.). При увеличении объемов производства выросли запасы готовой продукции, при этом к среднемесячному объему производства запасы сократились на 2,4 п. п. Вместе с тем, их стоимостный объем является значительным, что требует принятия мер по повышению эффективности реализации продукции.

Таблица 2.13

Основные показатели работы ОАО «Минский мясокомбинат», 2015–2019 гг.

Показатели	Год					2019 г. к 2015 г., %
	2015	2016	2017	2018	2019	
Объем производства, млн руб.	73,636	88,930	108,647	103,486	107,087	145,4
Запасы готовой продукции, млн руб.	1,017	0,753	0,929	1,390	1,270	124,9
Запасы готовой продукции к среднемесячному объему производства, %	16,6	10,2	10,3	16,1	14,2	–2,4 п.п.
Инвестиции в основной капитал, млн руб.	0,252	0,145	3,664	0,382	0,785	311,5

Показатели	Год					2019 г. к 2015 г., %
	2015	2016	2017	2018	2019	
Среднесписочная численность, чел.	1 304	1 329	1 272	1 083	1 039	79,7
Выручка от реализации, млн руб.	82,715	101,909	119,827	110,055	118,134	142,8
Прибыль от реализации, млн руб.	7,042	3,090	3,870	-0,918	0,289	4,1
Чистая прибыль, млн руб.	-24,501	-13,033	-2,751	-8,602	-5,139	–
Производительность труда на 1 работающего, млн руб.	0,063	0,077	0,094	0,102	0,114	181,0
Темп роста производительности труда на 1 работающего, %	–	122,2	122,1	108,5	111,8	–
Среднемесячная заработная плата, руб.	616,0	663,0	741,0	885,0	951,0	154,4

Примечание – Таблица составлена авторами на основе данных ОАО «Минский мясокомбинат».

ОАО «Минский мясокомбинат» ежегодно разрабатывает балансы производства и реализации продукции, а также прогнозируемые объемы реализации продукции на внутренний и внешний рынок (табл. 2.14). Основной объем продаж приходится на внутренний рынок. На экспорт реализовано говядины 56,1 %, колбасных изделий – 0,2 %, мясных полуфабрикатов – 15,6 %, жиров пищевых топленых – 24,0 %, субпродуктов – 6,9 %. Говядина на экспорт в основном представлена мясом необваленным (86 %). Рынками сбыта являются Российская Федерация, Республика Казахстан, Республика Узбекистан.

Таблица 2.14

Баланс производства и реализации продукции ОАО «Минский
мясокомбинат», 2019 г.

Показатели	Произ- водство, т	Реали- зация, т	В том числе на			
			внутренний рынок		внешний рынок	
			т	%	т	%
Мясо и мясопродукты – всего	17 837	8 650	4 550	52,6	3 082	35,6
В том числе:						
говядина	9 533	5 470	2 400	43,9	3070	56,1
свинина	5 400	2 162	2 150	99,4	12	0,6
Колбасные изделия	8 124	8 112	8 097	99,8	15	0,2
Мясные полуфабрикаты	2 470	2 054	1 734	84,4	320	15,6
Жиры пищевые топленые	725	743	565	76,0	178	24,0
Субпродукты	2 897	1 018	948	93,1	70	6,9
Шкуры	34	33	33	100	–	–

Примечание – Таблица составлена авторами на основе данных ОАО «Минский мясокомбинат».

На основании проведенных PEST-, SWOT- и ABC-анализа выявлены основные проблемы, оказывающие влияние на эффективное функционирование предприятий:

- производственные (отсутствие собственной сырьевой базы или широкий перечень поставщиков, который сложно контролировать, в первую очередь по качеству поставляемого сырья; неполная загрузка имеющихся производственных мощностей);

- экономические (высокая доля в структуре затрат постоянных издержек, в том числе затрат по приобретению сырья и материалов; высокая цена реализации продукции в розничной торговле);

- финансовые (наличие значительных объемов заемных средств; реализация сырьевых низкомаржинальных видов продукции; наличие кредитных ресурсов с высокой процентной ставкой);

- маркетинговые (низкая доля затрат на рекламу и маркетинг; отсутствие постоянных маркетинговых исследований; отсутствие аккредитации организаций на рынке Китайской Народной Республики, в то время как рынок является перспективным и емким) [78].

Развитие сельскохозяйственного и перерабатывающего производства оказывает значительное влияние на функционирование продуктовых рынков, которые нами выявлены в ходе исследования. Так, *рынок зерна* характеризуется нестабильной динамикой производства, что связано в первую очередь с природно-климатическими условиями. В 2019 г. валовой сбор зерна составил 7 332,9 тыс. т и уменьшился на 15,3 % по сравнению с 2015 г. При увеличении посевных площадей снизилась урожайность зерновых (с 36,5 до 30,4 ц/га). При этом в 2020 г. валовой сбор зерна составил 8 769,7 тыс. т, а в 2021 г. – 7 417 тыс. т. В то же время на рынке зерна наблюдается повышение таких экономических показателей, как прибыль на 1 т, рентабельность реализации. При этом все регионы страны демонстрируют положительную динамику. Наивысшие показатели в Брестской, Гродненской и Минской областях. По расчетам Минсельхозпрода, для полной обеспеченности белком в концентрированных кормах валовое производство зерновых и зернобобовых культур должно быть в объеме не менее 9,5 млн т зерна, из которых зернобобовые в чистом виде должны составить не менее 1,0 млн т и столько же маслосемена рапса. Это позволит минимизировать импорт белка и ограничиться ввозом только соевого шрота, являющегося наиболее ценным белковым кормом.

В 2020–2021 гг. в хозяйствах всех категорий валовой сбор *картофеля* составил 5 231 тыс. т и 4 808 тыс. т соответственно. Однако в 2017 г. он был максимальным за последний период времени и составлял 6 414,8 тыс. т (+7,0 % к 2015 г.) при средней урожайности 232 ц/га (+38,0 % к 2015 г.). Основной сбор урожая приходится на Минскую (1 117,6 тыс. т), Брестскую (1 014,7) и Гродненскую (894,8 тыс. т) области. Самая высокая урожайность в Гродненском регионе – 220 ц/га. Из общего объема потребления картофеля на личное потребление направляется 43,3 %, остальное – на промышленную переработку в целях производства переработанной продукции с высокой добавленной стоимостью.

В данный период наблюдался рост средней цены и себестоимости картофеля, что привело, тем не менее, к положительной прибыли с 1 т (+69,4 руб.) и рентабельности (+21,1 %). Положительные показатели отмечались во всех регионах Республики Беларусь, в то время как наименьший уровень рентабельности был в Брестской

и Гродненской областях. Поскольку производство картофеля носит сезонный характер, на потребительский рынок отечественная продукция в межсезонный период года (ноябрь – май) поставляется из стабилизационных фондов, хранилищ организаций, запасов личных подсобных хозяйств граждан. В январе – мае в республику импортируется ранний картофель.

Рынок овощных культур характеризуется достаточным уровнем самообеспеченности (101,8 % в 2021 г.). Производство овощей в хозяйствах всех категорий страны в 2021 г. составило 1 708,0 тыс. т (+1,3 % к 2015 г.). Урожайность в целом по республике увеличилась на 13,5 % к 2015 г. и составила 278 ц/га. Высокие показатели урожайности достигнуты во всех регионах, за исключением Гомельской области, в которой она снизилась на 20,4 %. Из общего объема потребления овощей на личное потребление направляется 59 % (2021 г.). Вследствие природно-климатических условий в январе – мае ввозится в республику ранняя овощная продукция (белокочанная, цветная, пекинская и другие виды капусты, перец, баклажаны, различные виды лука и др.). Сезонность производства приводит к дефициту отечественных огурцов в январе-феврале, октябре – декабре; томатов – в январе – марте, декабре.

В целом, овощеводство открытого грунта демонстрирует отрицательную прибыльность, за исключением отдельных периодов, когда Брестская, Витебская, Гродненская и Могилевская области сработали с положительным эффектом. По овощам защищенного грунта Гомельская и Могилевская области получили отрицательный экономический эффект, наивысшие показатели – в Брестской и Витебской областях.

Уровень самообеспеченности Республики Беларусь *по фруктам и ягодам* является самым низким (57,5 % в 2021 г., 55,2 % в 2015 г.). В то же время, несмотря на снижение посевных площадей и валового сбора, урожайность по этим культурам растет (80,7 ц/га в 2021 г. против 64,2 ц/га в 2015 г.). Из общего объема потребления фруктов и ягод на личное потребление направляется 79,7 % (2021 г.).

Начиная с 2015 г. отечественные предприятия несут убытки от реализации выращенной плодовой продукции в связи с ростом себестоимости. При этом 2016 и 2017 гг. были наиболее успешными для производителей плодов, что отразилось на экономических показателях.

Ягодная продукция экономически эффективна во всех областях Республики Беларусь, за исключением Гомельской и Минской областей. Основная доля в структуре производства плодов и ягод приходится на яблоки. Вместе с тем производимые в республике объемы яблок (в среднем 160 тыс. т) не позволяют обеспечить запросы торговли в полном объеме из-за отсутствия разнообразия сортов, вкусовых качеств, периода производства и хранения. Импортятся в страну в основном яблоки, не культивируемые в республике и выращенные в странах, где отмечается высокий уровень солнечной радиации, позволяющий накопить в плодах большое количество сахаров, тем самым улучшить их вкусовые качества. Импорт данной продукции осуществляется преимущественно в межсезонье, когда основной период хранения отечественных яблок заканчивается (март) в силу биологических особенностей отечественных сортов и ограниченности хранилищ с регулируемой газовой средой, позволяющих продлить срок хранения фруктов.

Рынок растительного масла. В 2020 г. одновременно с ростом валового сбора и урожайности значительно увеличились посевные площади рапса по сравнению с 2015 г. Учитывая, что страна не производит масло подсолнечное, то масло рапсовое и маслосемена являются привлекательным направлением для отечественных сельскохозяйственных организаций. Показатель по посевным площадям один из самых высоких в Минской области (104,9 тыс. га), однако в данной области урожайность составила в 2021 г. 21,5 ц/га, что ниже показателя по Гродненской области на 14,3 %. За последние годы выращивание рапса является прибыльным, в особенности в Гродненской, Минской и Брестской областях.

Также имеет место импорт семян масличных культур (соевые бобы, семена рапса, семена подсолнечника), которые в дальнейшем направляются на производство соевого и рапсового шротов, соевого и рапсового масла, которые поставляются на внутренний и внешние рынки.

Рынок сахара. Основной культурой, используемой в качестве сырья для производства сахара, является сахарная свекла. В 2021 г. валовой сбор сахарной свеклы по республике составил 3 871,0 тыс. т. Вследствие увеличения урожайности этой культуры на 36,4 % (с 330,0 ц/га в 2015 г. до 450 ц/га в 2021 г.) производство (сбор) выросло на 17,3 %.

Рынок молока. Молоко и молокопродукты являются ключевым экспортным товаром, занимающим в структуре товарного экспорта более 40 %. Республика полностью обеспечивает внутренние потребности в молоке и продуктах его переработки (уровень самообеспеченности равен 263,3 %). Выполненный анализ показал, что при снижении численности коров на 3,1 % увеличился удой на одну корову на 13,6 % (до 5 362,0 кг). В 2021 г. произведено молока в объеме 7 822,1 тыс. т (+11,0 % к 2015 г.), 37,9 % производимого молока потребляется на внутреннем рынке, в том числе для производства продукции. В среднем по республике цена реализации молока составила 833,1 руб./т, что на 91,3 % выше уровня 2015 г. Производство молочной продукции является рентабельным во всех регионах Республики Беларусь.

Рынок мяса рассматривается как крупнейший продуктовый рынок страны. Республика Беларусь в полном объеме обеспечивает потребности внутреннего рынка в мясе (в 2021 г. уровень самообеспеченности составлял 134,2 %), на внутренний рынок поставляется 74,5 % производимого продукта. В 2015–2021 гг. наблюдался рост производства мяса и мясопродуктов, темп роста – 109,0 % в 2021 г. к 2015 г. (1 253,1 тыс. т). Лидером по реализации КРС в убойном весе была Минская область, поставляющая на рынок почти треть республиканских объемов. Выращивание мяса КРС является убыточным во всех областях Республики Беларусь, свинины – во всех, за исключением Брестской. По мясу птицы динамика показателей эффективности в целом является положительной.

В целях обеспечения загрузки мощностей мясоперерабатывающих организаций, максимального увеличения объемов производства продукции с высокой добавленной стоимостью, снижения себестоимости готовой продукции и обеспечения роста объемов экспорта проводится работа по привлечению дополнительных объемов сырья из-за пределов республики как в рамках выделенных тарифных квот (свинина, мясо птицы) из третьих стран, так и по договорам из Российской Федерации.

Рынок яиц и яйцепродуктов характеризуется неустойчивостью (в 2021 г. – 3 528,0 млн шт., в 2015 г. – 3 745,9 млн шт.), объемы снизились на 5,8 %, под влиянием спроса на этот вид продукции. При этом уровень самообеспеченности по яйцу составляет 127,7 %, внутри республики потребляется более 70 % от производства продукта,

оставшиеся объемы экспортируются. Основными производителями являются племенные птицеводческие предприятия, птицеводческие организации яичного и мясного направлений. Наиболее крупными производителями яиц выступают организации Минской области – 35,5 % от объема производства.

Производство яиц является прибыльным во всех регионах Республики Беларусь. Для обеспечения функционирования птицеводства яичного направления осуществляются закупки прародительского стада молодняка яичного направления продуктивности. В 2020 г. была произведена закупка 13 тыс. гол. стада из Венгрии с целью дальнейшего комплектования птицефабрик республики. В 2021 г. дополнительно закуплено еще две партии цыплят по 10 тыс. гол. В целях наращивания производства в 2019 г. начата реализация инвестиционного проекта по выращиванию 6 тыс. т индейки в год в ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский» Минской области.

Рынок рыбы и морепродуктов характеризуется низким уровнем самообеспеченности (12,0 % в 2020 г.). В 2015–2020 гг. отмечалось сокращение улова рыбы: с 18,2 тыс. т в 2015 г. до 15,2 тыс. т в 2020 г. Для обеспечения потребностей внутреннего рынка ежегодно в страну ввозится 170,0 тыс. т рыбы, включая морскую. Ввозимая рыба перерабатывается на имеющихся производственных мощностях республики, производится продукция с высокой добавленной стоимостью, что является экономически целесообразным (в 2021 г. произведено рыбы и морепродуктов пищевых, включая рыбные консервы, 130,6 тыс. т, темп роста – 155,8 % к 2015 г.).

Таким образом, выполненные в данном параграфе исследования позволяют сделать следующие выводы:

– обоснована современная структура производства продуктов питания в Республике Беларусь и выделены основные экспортные товарные позиции. Определено, что финансово-экономические показатели производства и реализации продуктов питания выше, чем в сельском хозяйстве. Установлено, что не в полном объеме используются производственные мощности в обрабатывающей промышленности, что является резервом повышения эффективности вида экономической деятельности и, следовательно, сельскохозяйственной отрасли в целом;

– выявлены проблемы в производстве и реализации продукции базовых организаций обрабатывающей промышленности Республики Беларусь (ОАО «Минский молочный завод № 1» и ОАО «Минский мясокомбинат»): производственные (отсутствие собственной сырьевой базы или широкий перечень поставщиков, который сложно контролировать, в первую очередь, по качеству поставляемого сырья; неполная загрузка имеющихся производственных мощностей); экономические (высокая доля постоянных издержек в структуре затрат, в том числе затрат по приобретению сырья и материалов; высокая цена реализации продукции в розничной торговле); финансовые (наличие значительных объемов заемных средств; реализация сырьевых низкомаржинальных видов продукции; наличие кредитных ресурсов с высокой процентной ставкой); маркетинговые (низкая доля затрат на рекламу и маркетинг; отсутствие постоянных маркетинговых исследований; отсутствие аккредитации организаций на рынке Китайской Народной Республики). Выделенные проблемы являются внутренними резервами роста эффективности работы анализируемых организаций и повышения конкурентоспособности продукции на внутреннем и внешнем рынке;

– выполнен комплексный анализ развития продуктовых рынков (рынок мяса и мясопродуктов, молока и молокопродуктов, зерна, картофеля, овощей, плодов, ягод, яиц и др.). Установлено, что Республика Беларусь обеспечивает продовольственную безопасность по основным группам товаров за счет собственного производства (доля продажи продовольственных товаров отечественного производства в розничном товарообороте организаций торговли в 2021 г. составила 76,6 %, в 2020 г. – 77,1 %). При этом имеют место импортные поставки для обеспечения внутреннего рынка товарами критического импорта (картофель, овощная продукция, фрукты и ягоды) и для обрабатывающей промышленности (мясо, рыба).

2.3. Оценка внешней торговли сельскохозяйственной продукцией и продуктами питания Республики Беларусь на рынке государств – членов ЕАЭС и третьих стран

С целью выявления современных тенденций и проблем развития агропродовольственной сферы на стадии управления нами проведена

комплексная оценка эффективности условий взаимной торговли на рынке государств – членов ЕАЭС, внешней торговли сельскохозяйственными товарами Беларуси в третьих странах, продуктовой и страновой диверсификации.

Занимая 0,15 % мировой территории и имея 0,17 % населения, страна играет существенную роль в мировых объемах производства и экспорта сельскохозяйственных и продовольственных товаров. Так, за 2015–2021 гг. удельный вес экспорта сельскохозяйственной продукции составил: в ВВП страны – 7,9 %–9,8 %; ВВП сельского хозяйства – 144,4; объемах совокупного экспортного потенциала – 17,2 %. Внешнеторговое сальдо по сельхозпродукции имеет положительное значение в размере 2 191,2 млн долл. США (в 2015 г. составило 4,6 млн долл. США. Для сравнения, наиболее благоприятными так же, как и 2021 г. были 2013 г. и 2020 г., когда экспорт превысил импорт на 1,5 млрд долл. США. Это было связано с общим увеличением экспортной выручки за счет роста экспортных цен.

Основные направления развития внешнеэкономической деятельности АПК Республики Беларусь определены в государственных программах, которые разрабатываются на пятилетние периоды. Документы содержат конечные результаты для основных сфер АПК (производственная, социальная, внешнеэкономическая и др.), достижение которых возможно при выполнении целого комплекса мероприятий. Положениями Государственной программы развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы в части экспортной стратегии определены: а) увеличение к 2020 г. объема поставок сельскохозяйственной продукции и продовольствия на экспорт в стоимостном выражении до 7,0 млрд долл. США при условии достижения целевых объемов производства сельскохозяйственной продукции и благоприятной ценовой конъюнктуры; б) увеличение объемов поставок на экспорт до 376 тыс. т мяса и мясопродуктов и до 5 845 тыс. т молока и молокопродуктов (сыров жирных – до 188 тыс. т, масла животного – 108, сухого молока – 225, цельномолочной продукции – 1164, говядины – 152, свинины – 20, колбасных изделий – до 58 тыс. т); в) улучшение качества продукции и расширение возможностей экспорта, повышение конкурентоспособности и рентабельности продукции [78].

Выполненный анализ показал, что плановые показатели не выполнены, за исключением 2017 г. и 2021 г. В 2021 г. рост стоимости экспортных поставок сельскохозяйственной продукции составил 150,5 % к 2015 г. и 116,1 % к 2020 г., основная доля которых приходится на Брестскую (26,0 %), Минскую (21,0) и Гродненскую области (20,0 %). При этом традиционными экспортными товарами Беларуси на рынок стран СНГ и вне СНГ являются продукты животного происхождения: молоко и молокопродукты (40,0 %), мясо и мясопродукты (17,0), рыба и рыбопродукты (7,0), масла растительные (7,0 %) и др.

Как показывают результаты анализа, за 2020–2021 гг. выручка от реализации продукции АПК Беларуси на внешнем рынке увеличилась на 928,8 млн долл. США и составила 6 700,7 млн долл. США. Задание по Государственной программе на 2018–2020 гг. не выполнено, что обусловлено снижением физических объемов экспорта. Увеличение экспортных цен позволило дополнительно получить в 2019 г. 255,4 млн долл. США, развивая географическую направленность экспортных продаж.

В 2021 г. к 2020 г. снижение выручки от реализации продукции АПК Беларуси на общую сумму 160,4 млн долл. США отмечено по двум товарным группам: сахар (–33,5), живые деревья и другие растения (–127,0). Рост выручки от реализации продукции АПК обеспечен по остальным товарным группам, в том числе за счет молокопродуктов – на 294,1 млн долл. США, жиры и масла – 186,3, мяса и мясопродуктов – 145,5, рыбы и рыбопродуктов – 37,5, фруктов, орехов – 64,7 и др.

В республике проводится постоянная работа по совершенствованию структуры экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия в направлении увеличения продаж маржинальной переработанной продукции с более высокой добавленной стоимостью (готовые продукты из мяса и рыбы, йогурты, кондитерские изделия, продукты мукомольной промышленности, продукты переработки овощей и плодов и др.). Удельный вес продукции переработки составляет порядка 90 % от общего объема экспорта (табл. 2.15).

Таблица 2.15

Структура экспорта сельскохозяйственной продукции Беларуси
в зависимости от уровня ее переработки, 2015–2021 гг., %

Уровень переработки	Год						
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Сельскохозяйственное сырье	14,7	22,8	19,9	17,5	13,3	9,0	10,7
Переработанная продукция	85,3	77,2	80,1	82,5	86,7	91,0	89,2
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Примечание – Таблица составлена авторами по данным источника [30].

К сельскохозяйственному сырью нами отнесены живая рыба, овощи и плоды свежие, зерно, молоко в крупной таре, мясо в тушах и полутушах, отруба необваленные. При этом, доля мяса говядины в тушах и полутушах, отрубов необваленных в общем объеме экспорта говядины высокая и составила в 2021 г. 42,8 % (82,3 % в 2015 г.), аналогичные тенденции наблюдаются при экспорте мяса птицы.

В 2021 г. средние экспортные цены на отдельные виды сельскохозяйственной продукции и продуктов питания были на высоком уровне, что обусловлено благоприятной конъюнктурой на мировых рынках. Экспортные цены выросли на мясо и пищевые мясные субпродуктов; молокопродукты; продукты животного происхождения; живые деревья и другие растения; фрукты и орехи; жиры и масла; готовые продукты из зерна злаков, мучные кондитерские изделия; продукты переработки овощей, фруктов, орехов или прочих частей растений; прочие пищевые продукты; остатки и отходы пищевой промышленности и др. (табл. 2.16).

Анализ показал, что экспортные цены оказывали влияние на экономическую эффективность реализации мясной и молочной продукции (основные экспортные товары Беларуси). По состоянию на 1 января 2022 г. рентабельность продаж по основным видам мясной и молочной продукции (за исключением цельномолочной группы товаров) была выше, чем в 2015 г. Также определены товарные позиции, в отношении которых рентабельность продаж

на внешнем рынке была выше, чем на внутреннем рынке. Можно сделать вывод, что рентабельность экспортных продаж в целом выше аналогичного показателя для внутреннего рынка.

Таблица 2.16

Средние экспортные цены отдельных видов
сельскохозяйственной продукции и продуктов питания Республики
Беларусь, 2015–2021 гг., долл. США/т

Наименование товаров	Год						
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Живые животные	15 083,7	304,6	9 074,3	1,4	0,6	1,0	3,0
Мясо и пищевые мясные субпродукты	2 386,4	2 225,8	2 459,5	2 500,2	2 474,5	2 318,6	2 671,8
Рыба и ракообразные, моллюски	4 764,2	4 821,8	4 711,2	5 994,1	6 069,3	5 610,3	5 019,1
Молочная продукция; яйца птиц; мед натуральный	927,0	956,5	1 191,5	1 258,3	1 355,3	1 366,3	1 482,4
Продукты животного происхождения, в другом месте не включенные	911,4	1 149,5	1 504,2	1 801,5	1 991,4	1 689,1	1 658,4
Живые деревья и другие растения; луковицы, корни и прочие аналогичные части растений; срезанные цветы и декоративная зелень	60,9	52,4	60,9	82,6	79,1	117,6	132,6
Овощи и съедобные корнеплоды, и клубнеплоды	325,3	292,3	333,0	401,4	429,8	403,2	530,5
Съедобные фрукты и орехи	225,0	267,8	249,0	442,1	571,2	710,4	864,3

Продолжение таблицы 2.16

Наименование товаров	Год						
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Злаки	153,7	127,9	443,2	175,7	236,8	220,3	203,8
Продукция муко- мольно-крупной промышленности	258,6	215,2	251,3	306,3	414,9	351,9	313,3
Масличные семена и плоды	1 346,5	1 176,7	1 103,4	606,3	1 138,3	1 082,1	1 346,8
Шеллак природный неочищенный; камеди, смолы и прочие растительные соки и экстракты	819,7	816,5	817,8	1 785,5	1 332,2	1 993,7	2 580,6
Растительные материалы для изготовления плетеных изделий; прочие продукты растительного происхождения, в другом месте не поименованные или не включенные	107,5	76,4	79,1	227,2	277,1	413,7	866,0
Жиры и масла животного или растительного происхождения и продукты их расщепления	644,3	680,5	731,9	713,1	721,8	813,9	1 229,7
Готовые продукты из мяса, рыбы или ракообразных	3 246,1	2 955,1	3 410,0	3 398,4	3 541,5	3 266,9	3 485,8
Сахар и кондитерские изделия из сахара	445,6	442,9	432,6	362,6	313,4	305,7	472,8
Какао и продукты из него	3 282,2	2 742,3	3 048,8	2 778,7	2 959,3	2 672,3	3 085,1

Наименование товаров	Год						
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Готовые продукты из зерна злаков, муки, крахмала или молока; мучные кондитерские изделия	991,4	832,5	910,2	1 350,1	1 399,7	1 575,2	1 733,8
Продукты переработки овощей, фруктов, орехов или прочих частей растений	770,1	786,9	991,5	1 043,0	1 222,9	1 253,7	1 567,8
Разные пищевые продукты	1 613,4	2 026,0	1 998,3	1 755,2	1 594,1	1 697,0	1 925,3
Алкогольные и безалкогольные напитки и уксус	752,5	708,8	803,2	757,5	810,8	691,6	675,7
Остатки и отходы пищевой промышленности; готовые корма для животных	361,3	322,6	338,0	360,2	353,9	390,3	506,7
Необработанные шкуры (кроме натурального меха) и выделанная кожа	18486,9	30899,3	29972,6	24312,3	18941,6	12173,2	-
Прочие растительные текстильные волокна; бумажная пряжа и ткани из бумажной пряжи	1 002,0	977,2	767,0	813,3	1 004,4	991,0	-

Примечание – Таблица составлена авторами по данным источника [30].

Выполненные нами исследования по страновой диверсификации сельскохозяйственной продукции показывают, что география внешней торговли постепенно расширяется. В 2021 г. продажи осуществлялись в 109 стран, в 2015 г. – 78. Помимо этого, осуществляются поставки

нового ассортимента продукции на освоенные рынки сбыта. Более 90 % экспортных поставок приходится на страны СНГ и ЕАЭС (табл. 2.17).

Таблица 2.17

Географическая направленность экспорта сельскохозяйственной продукции и продуктов питания Беларуси по странам, 2015–2021 гг., млн долл. США

Страна	Год						
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Страны СНГ – всего	3 990,3	3 986,0	4 659,8	4 761,3	4 965,1	4 975,9	5 590,2
В том числе:							
Азербайджан	11,5	9,8	26,4	21,2	27,4	30,3	34,6
Армения	1,9	2,7	9,9	13,0	19,6	24,9	21,7
Казахстан	133,8	63,7	148,9	310,9	241,4	271,9	302,4
Кыргызстан	6,7	3,8	59,6	66,5	12,6	19,1	31,8
Молдова	19,0	19,9	24,4	13,1	18,7	21,5	27,3
Россия	3 747,6	3 781,7	4 242,8	4 180,7	4 416,8	4 320,4	4 818,0
Таджикистан	3,5	3,3	15,9	6,6	6,8	9,5	10,6
Туркменистан	11,0	9,8	15,9	10,7	7,2	9,5	6,7
Украина	51,7	88,5	105,2	122,1	179,4	195,6	241,8
Узбекистан	3,4	2,8	10,8	16,5	35,1	73,2	95,5
Страны вне СНГ – всего	462,7	245,6	310,4	518,8	571,7	795,9	1 110,5
В том числе:							
Европейский союз	223,6	153,1	140,0	223,8	232,0	338,5	460,2
Китай	19,7	18,8	18,7	82,4	131,5	255,0	366,1
Грузия	6,8	5,6	13,0	15,0	11,9	16,4	20,6
Монголия	0,8	0,8	5,0	7,7	5,1	5,7	14,1
Сербия	1,1	1,4	1,8	2,5	4,4	4,8	6,4
Израиль	2,3	2,4	1,7	2,6	4,4	7,6	15,3
Япония	0,0	0,1	0,5	2,2	3,5	1,3	4,5
Объединенные Арабские Эмираты	1,0	0,3	0,8	0,7	2,1	3,3	3,4
Всего	4 453,0	4 231,6	4 971,2	5 280,1	5 536,8	5 771,8	6 700,7

Примечание – Таблица составлена авторами по данным источника [30].

В 2021 г. в Россию из Беларуси было поставлено 71,9 % от общего объема экспорта аграрной продукции, в Казахстан – 4,5 %. Стоимость продаж в страны ЕАЭС в 2021 г. достигла 5 173,8 млн долл. США, величина положительного сальдо – 3 335,4 млн долл. США. По сравнению с 2015 г. экспорт в страны СНГ увеличился на 40,1 %, вне СНГ в 2,4 раза.

На долю государств ЕАЭС приходится более половины товарооборота сельскохозяйственного сырья и продовольствия Беларуси (табл. 2.18).

Таблица 2.18

Доля государств – членов ЕАЭС во внешней торговле Республики Беларусь сельскохозяйственной продукцией и продуктами питания, 2015–2021 гг., %

Показатели	Год						
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Доля стран ЕАЭС в товарообороте Беларуси – всего	54,5	57,8	58,5	61,0	60,9	60,8	62,6
В том числе:							
Армения	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3	0,4	0,4
Казахстан	1,5	0,8	1,7	3,3	2,6	2,9	2,8
Кыргызстан	0,1	0,1	0,6	0,7	0,1	0,2	0,3
Россия	52,8	56,8	56,1	56,8	57,9	57,4	59,1
Доля стран ЕАЭС в экспорте Беларуси – всего	87,4	91,0	89,7	86,6	84,7	80,3	77,2
В том числе:							
Армения	0,04	0,1	0,2	0,2	0,4	0,4	0,4
Казахстан	3,0	1,5	3,0	5,9	4,4	4,7	4,5
Кыргызстан	0,1	0,1	1,2	1,3	0,2	0,3	0,5
Россия	84,2	89,4	85,3	79,2	79,8	74,9	71,9
Доля стран ЕАЭС в импорте Беларуси – всего	21,5	23,3	24,6	30,6	32,6	34,5	40,8
В том числе:							
Армения	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3	0,3	0,4
Казахстан	0,1	0,1	0,2	0,2	0,5	0,4	0,2
Кыргызстан	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Россия	21,3	23,1	24,3	30,2	31,8	33,8	40,1

Примечание – Таблица составлена авторами по данным источников [30, 138].

Так, в 2021 г. доля России в товарообороте составила 59,1 %, Казахстана – 2,8 %. Из России ввозится практически третья часть всех импортных закупок аграрной продукции. Удельный вес Казахстана в импорте республики незначителен (0,3 %). Взаимная торговля Беларуси с Кыргызстаном и Арменией в настоящее время также является незначительной.

В последние годы республика стала шире развивать внешнеторговые отношения в сфере АПК *со странами Азии* (Китай, Объединенные Арабские Эмираты, Израиль, Индия). В эти страны Беларусь экспортирует сухие молочные продукты, говядину, мясо птицы, льноволокно, масла растительные, солод, сахар, алкогольные и безалкогольные напитки, отходы пищевой промышленности и некоторые другие виды продукции.

В 2021 г. в Китай было поставлено сельскохозяйственной продукции и продуктов питания на 366,1 млн долл. США, что в 18,6 раза больше, чем в 2015 г. Росту экспортных продаж способствовала аккредитация организаций на право экспорта. В настоящее время аккредитовано на право поставок продукции в Китай 119 организаций, в том числе: 65 молокоперерабатывающих, 18 мясокомбинатов, 11 птицефабрик, 7 рыбоперерабатывающих, 4 организации по производству свекловичного жома, 4 организации по производству шкурки норки, 9 по производству замороженной ягоды и 1 организация по производству торфа.

В страны *Африки* стоимость экспорта незначительна, в основном реализуются сухие молочные продукты, солод, алкогольные и безалкогольные напитки. Несколько в больших объемах Беларусь экспортирует продовольственные товары в страны Северной и Южной Америки, а именно: готовые продукты из рыбы, продукты из какао, мучные кондитерские изделия, казеин, сухое цельное молоко.

Установлено, что в зависимости от географии поставок товарная структура экспорта Беларуси отличается, что связано с таможенно-тарифным регулированием стран-импортеров, внутренней потребностью в импортных товарах, наличием аккредитации организаций Республики Беларусь на право экспорта и другие. Основная доля мясной и молочной продукции экспортируется в государства – члены ЕАЭС, в то время как казеин, льноволокно, масла растительные – в страны ЕС. Воды и алкогольные напитки, живые

животные, продукты из какао, сухие молочные продукты, картофель, овощи и продукты их переработки, льноволокно, масла растительные, солод, сахар также экспортируются в другие страны [78].

На рынок Республики Беларусь импортировано сельскохозяйственной продукции и продуктов питания на сумму 4 509,5 млн долл. США. Товарная структура импорта продукции представлена в табл. 2.19.

Таблица 2.19

Товарная структура импорта сельскохозяйственной продукции и продуктов питания Республики Беларусь, 2015–2021 гг., тыс. долл. США

Показатель	Год						
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Импорт – всего	4 448,4	4 076,3	4 583,8	4 424,4	4 655,8	4 271,8	4 509,5
В том числе «критический импорт»	1 275,4	1 101,9	1 244,9	1 323,3	1 403,4	1 300,0	1 620,5
Из него:							
рыба и рыбопродукты	371,6	354,0	399,4	418,4	451,9	429,5	520,3
зерно	68,9	60,2	108,3	156,3	220,5	108,8	157,1
соевый шрот	170,3	114,3	133,3	146,7	121,0	156,6	228,4
подсолнечниковый шрот	135,3	121,9	130,7	142,0	133,3	114,3	148,8
комбикорма и премиксы	123,7	100,4	103,4	106,8	120,0	127,1	148,2
какао-бобы	24,2	24,0	18,5	18,7	20,1	18,4	18,9
экзотические фрукты	194,2	153,9	157,9	161,4	162,6	152,3	148,6
масло подсолнечное	85,4	85,9	96,8	76,1	73,6	80,2	126,1
рис	15,8	12,2	14,0	15,2	13,8	15,5	17,1
чай, кофе	86,0	75,1	82,6	81,7	86,7	98,0	107,0
Коэффициент покрытия «критического импорта» экспортом	3,491	3,846	3,993	3,990	3,945	4,437	4,135

Примечание – Таблица составлена авторами по данным источника [30].

Анализ структуры импорта показал, что объемы экспорта сельскохозяйственной продукции и продуктов питания покрывают объемы «критического импорта» и коэффициент покрытия «критического импорта» экспортом увеличился с 3,491 в 2015 г. до 4,135 в 2021 г. Вместе с тем целесообразно сокращать объемы импорта товаров, которые производятся в Республике Беларусь либо в отношении которых развивается производство. На эти товарные позиции приходится наибольшая доля в структуре импорта сельскохозяйственной продукции и продуктов питания.

Импортные цены за 2015–2021 гг. на основные виды сельскохозяйственной продукции и продукты питания также росли, за исключением шеллака; растительных материалов (табл. 2.20).

Таблица 2.20

Средние импортные цены отдельных видов сельскохозяйственной продукции и продуктов питания Республики Беларусь, 2015–2021 гг., долл. США/т

Продукция	Год						
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Живые животные	260,9	1,9	246,1	2163,4	76,7	2 377,6	6 666,5
Мясо и пищевые мясные субпродукты	1 460,0	1 608,5	1 879,7	2 294,0	2 311,8	2 007,1	2 153,3
Рыба и ракообразные, моллюски	2 273,7	2 308,0	2 285,7	2 364,5	2 458,9	2 392,8	2 564,4
Молочная продукция; яйца птиц; мед натуральный	754,0	562,7	860,4	890,9	966,5	1 508,5	1 545,7
Продукты животного происхождения, в другом месте не включенные	726,1	607,7	769,5	705,8	630,0	556,4	701,5

Продолжение таблицы 2.20

Продукция	Год						
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Живые деревья и другие растения; луковицы, корни и прочие аналогичные части растений; срезанные цветы и декоративная зелень	287,1	278,1	315,3	327,6	307,9	300,4	299,0
Овощи и съедобные корнеплоды, клубнеплоды	938,7	1014,6	1013,4	1026,5	836,8	872,1	819,3
Съедобные фрукты и орехи	871,1	829,6	861,1	886,0	883,6	873,5	861,3
Злаки	820,7	750,7	300,8	217,1	239,6	352,2	414,1
Продукция мукомольно-крупяной промышленности	461,3	517,1	323,7	310,3	397,8	430,4	512,2
Масличные семена и плоды	1 494,4	781,3	662,1	489,0	449,1	474,4	716,7
Шеллак природный неочищенный; камеди, смолы и прочие растительные соки и экстракты	15045,1	12 890,4	11 485,3	10921,9	10955,0	10 431,8	957,1

Продолжение таблицы 2.20

Продукция	Год						
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Растительные материалы для изготовления плетеных изделий; прочие продукты растительного происхождения, в другом месте не поименованные или не включенные	255,3	933,1	725,6	303,3	268,0	195,5	185,5
Жиры и масла животного или растительного происхождения	1 005,6	997,0	1 033,9	1 117,9	935,2	978,4	1 393,2
Готовые продукты из мяса, рыбы или ракообразных	2 883,1	2 841,9	3 317,9	3 845,1	4 279,8	3 538,9	4 118,1
Сахар и кондитерские изделия из него	567,1	541,8	659,0	920,6	862,5	934,3	1 577,2
Какао и продукты из него	3 632,5	3 600,9	3 361,9	3 212,7	3 110,7	2 955,3	3 215,5
Готовые продукты из зерна злаков, муки, крахмала или молока; мучные кондитерские изделия	1 607,8	1 481,4	1 430,0	1 579,5	1 608,3	1 554,1	1 687,9

Окончание таблицы 2.20

Продукция	Год						
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Продукты переработки овощей, фруктов, орехов или прочих частей растений	1 313,0	1 208,0	1 281,9	1 309,2	1 314,6	1 230,5	1 337,2
Разные пищевые продукты	2 699,6	2 400,0	2 455,1	2 329,9	2 373,5	2 544,5	2 989,1
Алкогольные и безалкогольные напитки и уксус	690,5	704,6	825,5	777,0	825,0	729,4	759,7
Остатки и отходы пищевой промышленности; готовые корма для животных	452,6	389,2	339,5	410,4	371,3	404,4	528,8
Необработанные шкуры (кроме натурального меха) и выделанная кожа	4 254,4	34108,7	31287,0	32 25,5	2 960,4	9 008,2	-
Прочие растительные текстильные волокна; бумажная пряжа и ткани из бумажной пряжи	3428,9	2 627,3	2 711,4	3 233,6	3 417,0	2 197,2	-

Примечание – Таблица составлена авторами по данным источника [30].

Расчеты показали, что более 50 % импортных поставок осуществлялось из стран СНГ, основная доля которых приходится на страны ЕАЭС. В 2021 г. из России в Беларусь было поставлено

40,1 % от общего объема импорта аграрной продукции, из Казахстана – 0,2 %. Стоимость импорта из стран ЕАЭС в 2021 г. достигла 1 838,4 млн долл. США. В 2021 г. по сравнению с 2015 г. импорт из стран СНГ увеличился на 57,9 %, вне СНГ – снизился на 28,9 % (табл. 2.21).

Таблица 2.21

Географическая направленность импорта сельскохозяйственной продукции и продуктов питания Беларуси по странам, 2015–2021 гг., млн долл. США

Страна	Год						
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Страны СНГ – всего	1 552,9	1 495,8	1 738,5	2 050,3	2 288,4	2 084,0	2 451,5
В том числе:							
Азербайджан	1,3	1,0	1,6	5,4	5,8	4,6	7,0
Армения	4,8	5,9	5,6	6,8	12,0	14,1	19,3
Казахстан	3,5	3,6	9,0	8,9	22,2	17,3	8,1
Кыргызстан	0,8	0,9	0,9	2,1	1,6	1,3	0,9
Молдова	139,1	98,2	73,3	63,1	70,1	57,0	56,8
Россия	948,2	940,7	1 114,0	1 334,1	1 481,2	1 442,0	1 810,1
Таджикистан	3,1	1,6	1,0	1,8	1,3	0,7	0,8
Туркменистан	0,4	0,5	0,2	0,2	0,1	0,0	0,1
Украина	438,4	434,3	523,4	613,4	679,5	532,9	533,0
Узбекистан	13,4	9,0	9,5	14,5	14,5	14,1	15,4
Страны вне СНГ – всего	2 895,5	2 580,5	2 845,3	3 237,4	3 267,4	2 187,9	2 058,0
В том числе:							
Европейского союза	868,4	1 031,5	1 101,6	948,5	1 108,2	1 035,4	909,0
Китай	141,9	93,6	94,0	95,6	118,6	94,3	85,7
Грузия	15,8	12,8	18,1	20,1	28,6	31,3	34,8
Сербия	72,2	43,7	57,7	15,0	12,5	6,1	7,3
Израиль	68,9	12,0	16,9	23,4	16,1	13,0	11,1

Страна	Год						
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Объединенные Арабские Эмираты	1,1	0,8	0,7	0,7	0,9	1,3	0,8
Всего	4 448,4	4 076,3	4 583,8	4 424,4	4 655,8	4 271,8	4 509,5

Примечание – Таблица составлена авторами по данным источников [30, 138].

Для оценки условий взаимной торговли государств – членов ЕАЭС нами использован методический подход, предложенный Н. В. Киреенко [55]. Нами проведена *оценка условий взаимной торговли государств – членов ЕАЭС*, основанная на расчете индексов средних цен и физического объема экспорта и импорта товаров по странам и в целом по данному Союзу. *Резервы экспорта продовольственных товаров* Беларуси в 2018–2019 гг. по 12 товарным группам зависели от физических объемов экспорта, в том числе в значительной степени по молочной продукции; яйцам птиц; меду натуральному; жирам и маслам животного или растительного происхождения и продуктам их расщепления; разным пищевым продуктам.

Уровень цен экспорта имел первостепенное значение только для таких групп товаров, как молочная продукция; яйцо птиц; мед натуральный; овощи и съедобные корнеплоды; съедобные фрукты и орехи; продукция мукомольно-крупяной промышленности; готовые продукты из мяса, рыбы; алкогольные и безалкогольные напитки и другие. Проведенный анализ конкурентоспособности экспортируемых продовольственных товаров показал, что в основном резервы экспорта зависели от цен (общий прирост – 265,9 млн долл. США, за счет цен – 255,4 млн долл. США). При поставках в страны ЕАЭС уровень цен и физические объемы оказывали различное влияние на объемы экспорта продукции.

Оценка конкурентоспособности импортируемых продовольственных товаров Беларуси свидетельствует, что для основного количества исследуемых товарных групп продовольствия физический объем импорта в большей степени имел значение для увеличения импортных закупок, что сказалось на конкурентоспособности импорта основных видов сельскохозяйственной продукции и продуктов питания (живые животные; мясо и пищевые мясные субпродукты; продукты животного происхождения; живые деревья и другие растения; съедобные фрукты и орехи; злаки; масличные семена и плоды; готовые продукты из мяса, рыбы или ракообразных; сахар и кондитерские изделия из него; какао и продукты из него и др.). Аналогичные расчеты нами были проведены в отношении импортируемых продовольственных товаров из Армении, Казахстана, Кыргызстана и России.

С целью определения эффективности взаимной торговли сельскохозяйственным сырьем и продовольствием нами проанализированы *товарные и доходные торговые условия государств – членов ЕАЭС* (табл. 2.22).

Проведенные расчеты показывают, что Беларусь в 2019 г. наиболее выгодные *товарные условия* поставки на внешний рынок имела по 17 позициям, в том числе живые животные (10,75); продукты животного происхождения (1,25); овощи и съедобные корнеплоды (1,30); съедобные фрукты и орехи (1,29); злаки (1,23); продукция мукомольно-крупяной промышленности (1,05); масличные семена и плоды (2,04); готовые продукты из зерна злаков, муки, крахмала или молока, мучные кондитерские изделия (1,02); продукты переработки овощей, фруктов, орехов или прочих частей растений (1,17); алкогольные и безалкогольные напитки (1,01) и другие.

Что касается наиболее *доходных условий*, то здесь отмечаются следующие товарные позиции, обеспечивающие стране импорт за счет экспортной выручки: живые животные; продукты животного происхождения; живые деревья и другие растения; овощи и съедобные корнеплоды. Они получили наиболее выгодные товарные условия среди *стран ЕАЭС*.

Индексы условий взаимной торговли сельскохозяйственной продукцией и продуктами питания государств – членов ЕАЭС, 2019 г.

Продукция	Беларусь		Армения		Казахстан		Кыргызстан		Россия	
	Товар- ные условия	Доход- ные условия	Товар- ные условия	Доход- ные условия	Товар- ные условия	Доход- ные условия	Товар- ные условия	Доход- ные условия	Товар- ные условия	Доход- ные условия
Живые животные	10,75	34,08	–	0,00	–	0,00	–	0,00	12,42	9,07
Мясо и пищевые мясные субпродукты	0,98	0,93	–	0,00	–	0,00	–	0,00	1,00	0,81
Рыба и ракообразные, моллюски	0,97	1,01	–	0,00	–	0,00	–	0,00	0,85	0,89
Молоко и молокопродукты	1,00	1,07	–	0,00	4,35	2,35	–	0,00	0,99	1,14
Продукты животного происхождения, в другом месте не включенные	1,25	1,18	–	0,00	0,14	0,31	–	0,00	0,90	0,96
Живые деревья и другие растения; луковицы, корни и прочие аналогичные части растений; срезанные цветы и декоративная зелень	1,02	1,31	26,50	0,27	0,30	0,88	–	0,00	0,63	0,81

Продукция	Беларусь		Армения		Казахстан		Кыргызстан		Россия	
	Товар- ные условия	Доход- ные условия	Товар- ные условия	Доход- ные условия	Товар- ные условия	Доход- ные условия	Товар- ные условия	Доход- ные условия	Товар- ные условия	Доход- ные условия
Овощи и съедобные корнеплоды, клубнеплоды	1,30	1,22	0,09	17,17	1,35	0,58	–	0,00	1,56	0,90
Съедобные фрукты и орехи	1,29	0,90	2,88	4,90		0,00	–	0,00	1,11	0,75
Злаки	1,23	1,00	–	0,00	3,52	2,32	–	0,00	1,20	1,18
Продукция мукомольно- крупяной промышленности	1,05	0,72	–	0,00	0,74	0,69	–	0,00	1,02	0,59
Масличные семена и плоды	2,04	0,86	–	0,00	0,49	378,86	–	0,00	3,02	0,51
Шеллак природный неочищенный; камеди, смолы и прочие расти- тельные соки и экстракты	0,75	0,88	–	0,00	–	0,00	–	0,00	1,37	1,05
Растительные материалы для изготовления плетеных изделий; прочие продукты расти- тельного происхождения	1,39	1,86	–	0,00	–	0,00	–	0,00	1,63	1,87

Продукция	Беларусь		Армения		Казахстан		Кыргызстан		Россия	
	Товар- ные условия	Доход- ные условия	Товар- ные условия	Доход- ные условия	Товар- ные условия	Доход- ные условия	Товар- ные условия	Доход- ные условия	Товар- ные условия	Доход- ные условия
Жиры и масла животного или растительного происхождения и продукты их расщепления	1,20	1,51	–	0,00	0,92	1,97	–	0,00	1,04	1,51
Готовые продукты из мяса, рыбы или ракообразных	0,94	0,92	1,16	1,46	–	–	–	0,00	1,24	1,18
Сахар и кондитерские изделия из сахара	0,91	0,68	–	–	0,63	0,30	–	0,00	1,07	0,80
Какао и продукты из него	1,09	1,19	2,00	5,14	0,86	0,75	–	0,00	1,23	1,28
Готовые продукты из зерна злаков, муки, крахмала или молока; мучные кондитерские изделия	1,02	0,61	–	0,00	1,89	3,14	–	0,00	0,99	0,56
Продукты переработки овощей, фруктов, орехов или прочих частей растений	1,17	1,18	0,51	2,14	1,22	0,94	0,11	0,16	1,21	1,21

Продукция	Беларусь		Армения		Казахстан		Кыргызстан		Россия	
	Товар- ные условия	Доход- ные условия	Товар- ные условия	Доход- ные условия	Товар- ные условия	Доход- ные условия	Товар- ные условия	Доход- ные условия	Товар- ные условия	Доход- ные условия
Разные пищевые продукты	0,89	1,10	1,31	3,85	12,07	6,88	–	0,00	0,83	0,96
Алкогольные и безалкогольные напитки и укус	1,01	0,93	0,78	2,50	–	0,00	–	0,00	0,97	0,88
Остатки и отходы пищевой промышленности; готовые корма для животных	1,09	1,21	–	0,00	0,98	1,26	–	0,00	1,22	1,62
Необработанные шкуры (кроме натурального меха) и выделанная кожа	0,00	0,00	–	0,00	–	0,00	–	0,00	6,00	0,60
Прочие растительные текстильные волокна; бумажная пряжа и ткани из бумажной пряжи	1,16	1,09	–	0,00	–	0,00	–	0,00	2,53	2,86

Примечание – Таблица составлена авторами по данным источника [30].

Для оценки эффективности внешней торговли нами выявлены сравнительные конкурентные преимущества Республики Беларусь по отдельным видам сельскохозяйственных товаров (табл. 2.23). Расчеты показывают, что республика является конкурентоспособной в торговле говядиной, мясом птицы, маслом животным, сухим молоком, сырами и творогом, а также сухой молочной сывороткой, так как индекс сравнительных преимуществ превышает 1.

Таблица 2.23

Индекс выявленных сравнительных преимуществ по основным видам экспортируемой сельскохозяйственной продукции, 2015–2021 гг.

Продукция	Год						
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Говядина	3,503	4,031	3,679	3,587	2,937	6,434	5,548
Мясо птицы	2,809	3,146	2,892	3,100	3,061	7,178	6,279
Масло животное	13,802	16,913	14,454	11,747	13,370	28,522	25,154
Сухое обезжиренное молоко	14,415	17,051	12,685	11,514	11,480	21,175	18,578
Сухое цельное молоко	4,025	4,114	3,312	2,938	2,378	5,372	6,825
Сыры и творог	8,042	9,259	8,649	8,247	9,391	20,371	17,869
Сухая молочная сыворотка	4,518	6,470	5,918	5,777	7,180	15,829	14,710

Примечание – Таблица составлена авторами по данным источника [30].

Индекс интенсивности торговли сельскохозяйственными товарами и продуктами питания отражает наиболее активное торговое

взаимодействие с Россией, Казахстаном и Кыргызстаном (табл. 2.24). Относительно иных рынков существует потенциал по увеличению поставок продукции из Республики Беларусь.

Таблица 2.24

Индекс интенсивности торговли сельскохозяйственной продукцией и продуктами питания с основными торговыми партнерами, 2015–2021 гг.

Страна	Год						
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Армения	0,968	1,510	4,526	5,212	6,792	10,669	6,282
Казах- стан	12,745	7,271	13,937	27,115	18,063	21,185	17,166
Кыргыз- стан	3,831	2,822	30,109	36,351	5,720	10,885	10,230
Россия	46,712	51,783	46,645	43,978	42,796	45,261	40,394
Литва	9,470	6,950	4,175	6,298	5,762	8,135	7,251
Китай	0,050	0,054	0,043	0,171	0,239	0,435	0,537
Украина	4,724	7,782	7,768	7,554	9,560	9,827	8,884

Примечание – Таблица составлена авторами по данным источника [30].

При этом необходимо отметить, что эпидемиологическая ситуация в условиях COVID-19, которая возникла в 2020 г., не повлияла на стабильность поставок сельскохозяйственной продукции и продуктов питания на внешние рынки сбыта. Благоприятная ценовая конъюнктура на мировых рынках, широкий ассортимент производимой продукции, устойчивые сбытовые цепочки позволили достигнуть высоких результатов в экспорте продукции агропродовольственной сферы.

Результативность экспортного потенциала агропродовольственной сферы Беларуси определяется сформированной системой поддержки экспорта и действующей инфраструктурой. Эффективность последних основывается на национальной законодательной базе в сфере государственного регулирования внешней торговли, принятом Таможенном кодексе ЕАЭС, институциональной инфраструктуре, субъектами которой выступают: БРУПЭИС «Белэксимгарант»,

ОАО «Промагролизинг», РУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен», Белорусская торгово-промышленная палата, межправительственные комиссии (комитеты, советы), советы делового сотрудничества с зарубежными странами.

В течение 2015–2020 гг. основные мероприятия были предусмотрены в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы, Национальной программе поддержки развития экспорта Республики Беларусь на 2016–2020 годы и др., а также в Плане совместных действий Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка по исполнению бюджета и реализации Основных направлений денежно-кредитной политики Республики Беларусь. На 2021–2025 гг. приняты системные меры в рамках Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021–2025 годы [101].

Основополагающим документом в сфере экспортного кредитования и страхования экспортных рисков с господдержкой является Указ Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 г. № 534 «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)» (с дополнениями и изменениями) [105].

Указом Президента Республики Беларусь от 4 февраля 2021 г. № 39 «О внесении дополнений и изменений в Указ Президента Республики Беларусь от 21 июня 2011 г. № 261» ОАО «Банк развития Республики Беларусь» предоставлено право выдавать экспортные кредиты на сумму не менее 200 тыс. долл. США на условиях, определенных Указом № 534: резидентам – для приобретения в собственность товаров для передачи в международный лизинг; нерезидентам – для приобретения товаров у белорусских организаций [105].

Страхование экспортных рисков с поддержкой государства осуществляется уполномоченной страховой компанией БРУПЭИС «Белэксимгарант». Страховое возмещение по таким рискам выплачивается с привлечением при необходимости средств, предусмотренных в республиканском бюджете на эти цели. Предусмотрено распространение норм Указа Президента Республики Беларусь № 534 на операции финансирования под уступку денежного требования (факторинг) [105]. Банки и небанковские кредитно-финансовые организации Республики Беларусь (факторы) смогут осуществлять финансирование резидентов Республики Беларусь под уступку денежного требования (факторинг) при реализации

экспортных контрактов с взиманием вознаграждения в форме дисконта. В рамках Указа Президента Республики Беларусь от 24 сентября 2009 г. № 466 «О некоторых мерах по реализации товаров, произведенных в Республике Беларусь» продолжает реализовываться механизм стимулирования зарубежных потребителей белорусской продукции с использованием ресурсной и клиентской базы иностранных банков [102]. Кроме этого, принят Указ Президента Республики Беларусь от 14 ноября 2019 г. № 412 «О поддержке экспорта». Нормативный правовой акт направлен на снижение издержек белорусских субъектов хозяйствования при продвижении продукции на экспорт и создание дополнительных условий для увеличения экспорта [97].

Исходя из научных исследований, изложенных в данном разделе, можно сделать следующие выводы:

- разработана комплексная методика оценки экономической эффективности внешней торговли, на основании которой выполнен анализ действующих программных документов в области развития аграрного бизнеса и внешнеторговой политики Республики Беларусь, проведена оценка внешнеторговой деятельности (индексы динамики стоимости и цен; оценка товарной структуры экспорта и импорта; география экспорта и импорта; анализ экспорта по областям Республики Беларусь), а также ее экономической эффективности (рентабельность, экспортные цены, индекс выявленных сравнительных преимуществ, индекс интенсивности торговли, степень покрытия экспортом «критического импорта» и др.);

- проведена комплексная оценка конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции и продуктов питания Республики Беларусь, в том числе на рынках стран ЕАЭС и третьих стран, выявлены товарные и доходные торговые условия. Научная новизна разработки состоит в установлении основных факторов, оказывающих влияние на экспортные поставки страны на внешних рынках (физические объемы, экспортные и импортные цены) и обосновании необходимости расширения экспорта «маржинальной» продукции с высокой добавленной стоимостью, так как такая продукция приносит большую прибыль (сыры, масло животное, мясо обваленное и др.). В то же время формирование экспортной корзины необходимо осуществлять с учетом спроса на конкретную продукцию на мировых рынках и разработки мероприятий по продвижению;

– определено, что внешняя торговля сельскохозяйственными товарами Беларуси на рынке государств – членов ЕАЭС и третьих стран характеризуется расширением географии экспортных поставок (в 2015 г. – 78; 2021 г. – 109 стран) и поиском новых наиболее прибыльных зарубежных сегментов, ростом стоимости экспорта сельскохозяйственной продукции и продуктов питания, положительным внешнеторговым сальдо (в том числе и условиях пандемии COVID-19), стабильно высокой долей экспорта агропродовольственной продукции в общем объеме экспорта товаров Беларуси, а также созданием институциональной системы поддержки национальных экспортеров и экспортноориентированных товаропроводящих сетей. Установлено, что в то же время остается недостаточной диверсифицированность по товарной направленности (55 %–60 % экспорта – продукция животного происхождения), отмечается одновекторная географическая направленность (80 %–90 % экспорта приходится на страны ЕАЭС, прежде всего Российскую Федерацию), недостаточно развита внешнеторговая инфраструктура, в том числе наличие интегрированных структур в системе АПК, имеются возможности расширения системы государственной поддержки национальных экспортеров.

На основании проведенных исследований по второй главе можно сделать следующие выводы:

1. Проведенная экономическая оценка функционирования сельского хозяйства на национальном и региональном уровнях позволила обосновать тенденции и проблемы эффективного функционирования сельскохозяйственного и пищевого производств Республики Беларусь (производственные, технологические, экономические, финансовые и др.). Ключевым вопросом является наличие резервов в части повышения качественных показателей сельскохозяйственной отрасли (удои, привесы, урожайность) и снижения затратной части (корма, оплата труда и др.), обеспечивающих конкурентные преимущества субъектов АПК на внутреннем и внешнем рынке. Данные показатели целесообразно учитывать *при формировании экспортного потенциала*. В целях повышения эффективности экспортной составляющей нами определены товарные и доходные торговые условия, установлены

основные факторы, оказывающие влияние на экспортные поставки страны на внешних рынках (физические объемы, экспортные и импортные цены) и обоснована необходимость расширения экспорта «маржинальной» продукции с высокой добавленной стоимостью, что важно учитывать *на стадии развития и управления экспортным потенциалом*.

2. Выполненный комплексный анализ развития продуктовых рынков Республики Беларусь (рынок мяса и мясопродуктов, молока и молокопродуктов, зерна, картофеля, овощей, плодов и ягод, яиц и др.) свидетельствует об обеспеченности населения страны основной сельскохозяйственной продукцией собственного производства и наращивании экспортного потенциала агропродовольственной сферы. В ходе исследования на примере ОАО «Минский молочный завод №1» и ОАО «Минский мясокомбинат» выявлен комплекс внутренних и внешних факторов, оказывающих влияние на производство и реализацию продукции (производственные, экономические, финансовые, маркетинговые), а также обоснованы перспективные направления для их решения в целях эффективного развития экспортного потенциала данных организаций.

3. Установлено, что основными конкурентными преимуществами АПК Республики Беларусь на внешних рынках являются устойчивая позиция в мировых рейтингах по производству и экспорту аграрной продукции; сформированный производственно-технический и кадровый потенциал АПК; выгодное географическое положение, наличие транспортных коммуникаций; рост стоимости экспорта сельскохозяйственной продукции и продуктов питания; стабильно положительное внешнеторговое сальдо; диверсификация географии белорусского экспорта сельскохозяйственной продукции и продуктов питания; стабильно высокая доля экспорта сельскохозяйственной продукции в общем объеме экспорта товаров Беларуси; внедрение инновационных технологий в производство и хранение продукции растениеводства и животноводства, а также технологий глубокой и комплексной переработки продовольственного сырья; обеспечение качества и безопасности продукции с соблюдением ветеринарного, фитосанитарного и санитарно-гигиенического режимов; создание институциональной

системы поддержки национальных экспортеров сельскохозяйственной продукции и продуктов питания; создание экспортноориентированных товаропроводящих сетей, интегрированных продовольственных систем.

Научная новизна проведенных исследований по выявлению тенденций, проблем и перспектив развития экспортного потенциала агропродовольственной сферы Республики Беларусь обеспечивается комплексностью подхода к экономической оценке функционирования сельского хозяйства и обрабатывающей промышленности (производство продуктов питания, напитков и табачных изделий), что в совокупности позволяет разработать комплекс приоритетных направлений по повышению конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции и продуктов питания на внутреннем и внешнем рынке.

Глава 3

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СФЕРЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

3.1. Концептуальная модель повышения эффективности использования экспортного потенциала агропродовольственной сферы в условиях углубления международной и региональной торгово-экономической интеграции

Республика Беларусь является активным государством – членом ЕАЭС, участником Союзного государства, а также иных международных экономических объединений. Поэтому при обосновании направлений повышения эффективности использования экспортного потенциала агропродовольственной сферы учитываются не только национальные приоритеты, но и положения согласованной агропромышленной политики, а также совместно разрабатываемые балансы спроса и предложения по основным видам сельскохозяйственной продукции и продуктов питания. Кроме того, выступая крупнейшим экспортером на мировом продовольственном рынке, Беларусь акцентирует внимание на прогнозах развития сельского хозяйства, международной торговли в разных странах, регионах и континентах.

Выполненный анализ показал, что Республика Беларусь совместно с партнерами по интеграционным формированиям участвует в разработке приоритетных направлений развития всех видов экономической деятельности, в том числе и агропродовольственной сферы (например, развитие органического земледелия, координация сбытовой и маркетинговой деятельности, развитие экспорта и др.). В то же время остаются проблемы в торговых отношениях, выработке единых подходов к продвижению продукции на рынки третьих стран, развитию продуктовых рынков, необходимой совместной внешнеторговой и логистической инфраструктуры, что является сдерживающим фактором в усилении конкурентоспособности Республики Беларусь [79].

Исходя из этого, нами разработана концептуальная модель повышения эффективности использования экспортного потенциала агропродовольственной сферы в условиях углубления международной и региональной торгово-экономической интеграции, представляющая собой 5 блоков приоритетных направлений, прогнозные показатели экспорта и мероприятия по их достижению, ориентированные на укрепление агропромышленной политики и обеспечение конкурентоспособности национального экспорта сельскохозяйственной продукции (рис. 3.1).

Каждый из представленных блоков и мероприятий обеспечивает стабильность торговой политики Республики Беларусь, а также согласованность действий по экспортной стратегии в отношении третьих стран.

Блок I включает общие направления по укреплению согласованной агропромышленной политики в области экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия, основанные на нормативно-правовой базе ЕАЭС. В качестве основных подходов развития с учетом национальных приоритетов нами выделены следующие [79]:

- проведение согласованной макроэкономической политики, предусматривающей разработку и реализацию совместных действий государств – членов ЕАЭС в целях достижения сбалансированного развития экономики Союза (приложение № 14 «Протокол о проведении согласованной макроэкономической политики» [41]);

- разработка мер по повышению эффективности сельскохозяйственного производства, обновлению его материально-технической базы, оптимизации производственных процессов (раздел XXV «Агропромышленный комплекс» [41]);

- унификация требований к качеству сельскохозяйственной продукции и продовольствия в соответствии с международными требованиями, а также требованиями стран-импортеров (приложение № 9 «Протокол о техническом регулировании в рамках Евразийского экономического союза», № 12 «Протокол о применении санитарных, ветеринарно-санитарных и карантинных фитосанитарных мер» [41]);

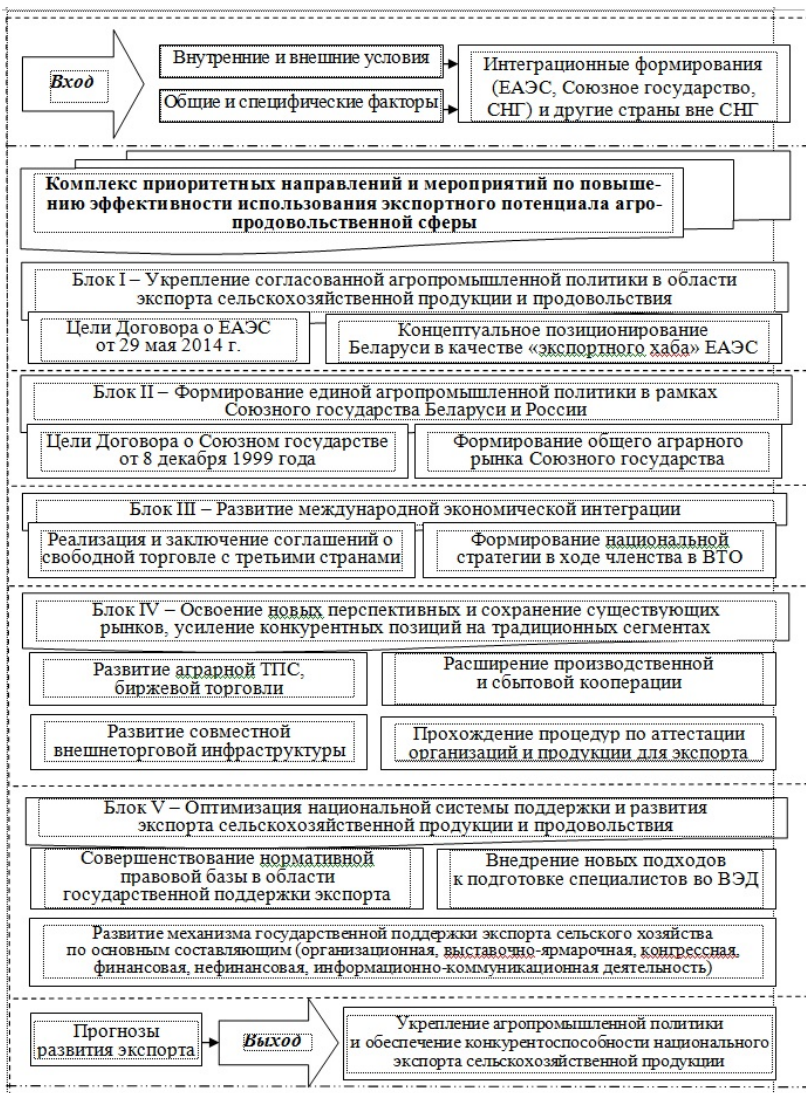


Рис. 3.1. Концептуальная модель повышения эффективности использования экспортного потенциала агропродовольственной сферы в условиях углубления международной и региональной торгово-экономической интеграции

Примечание – Рисунок выполнен авторами на основе собственных исследований.

– проведение согласованной политики в сфере применения санитарных, ветеринарно-санитарных и карантинных фитосанитарных мер, основанных на международных и региональных стандартах, руководствах и (или) рекомендациях (приложение № 9 «Протокол о техническом регулировании в рамках Евразийского экономического союза», № 12 «Протокол о применении санитарных, ветеринарно-санитарных и карантинных фитосанитарных мер» [41]);

– оптимизация импорта аграрной продукции с учетом сбалансированности внутреннего рынка Союза в части снижения поставок товаров, производство которых возможно на территории ЕАЭС (приложение № 19 «Протокол об общих принципах и правилах конкуренции» [41]);

– применение национального режима при государственных закупках, что обеспечивает равный доступ государств – членов ЕАЭС к данной сфере (приложение № 19 «Протокол об общих принципах и правилах конкуренции» [41]);

– определение тарифных квот в отношении отдельного вида сельскохозяйственных товаров, происходящих из третьих стран и ввозимых на таможенную территорию ЕАЭС, как разницу между объемом потребления товара и объемом производства, что предотвращает повышенный импорт аналогичного товара из третьих стран (приложение № 6 «Протокол о едином таможенно-тарифном регулировании» [41]);

– применение мер защиты внутреннего рынка в отношении товаров, происходящих из третьих стран и ввозимых на таможенную территорию ЕАЭС, в виде специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер (приложение № 8 «Протокол о применении специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер по отношению к третьим странам» [41]);

– обоснование приоритетной защиты сельскохозяйственной продукции и продовольствия при проведении переговоров по заключению преференциальных соглашений с третьими странами, а также стремление к отмене или снижению ввозных таможенных пошлин стран-партнеров по данным соглашениям (приложение № 6 «Протокол о едином таможенно-тарифном регулировании»,

приложение № 7 «Протокол о мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран») [41];

- содействие устранению ограничительных мер при доступе на рынки третьих сторон, в том числе в случае возникновения торгового спора с третьей стороной (статья 39 «Устранение ограничительных мер в торговле с третьими странами» [41]);

- проведение научных исследований, направленных на повышение инновационного потенциала АПК за счет гармонизации нормативно-правовой базы функционирования аграрной науки, формирования единого информационного пространства, создания совместных научных структур (раздел XXV «Агропромышленный комплекс» [41]);

- повышение конкурентоспособности в сфере семеноводства, повышение эффективности племенного животноводства [41].

Реализация комплекса направлений общего характера государствами – членами ЕАЭС будет способствовать углублению экономической интеграции в рамках Союза и использованию имеющихся инструментов продвижения экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия для его наращивания на рынках стран–участниц и рынках третьих стран [79].

По результатам проведенных исследований в блок II нами предлагается включить направления по формированию единой аграрной политики в Союзном государстве, а именно:

- создание единого экономического пространства и правовых основ общего рынка, обеспечивающего свободное перемещение товаров, услуг, капиталов, рабочей силы в пределах территорий государств-участников, равные условия и гарантии для деятельности хозяйствующих субъектов [43, 79];

- реализация совместных импортозамещающих проектов и программ для обеспечения продовольственной безопасности [99];

- разработка прогнозов развития на среднесрочный период в целях обоснования направлений диверсификации рынков сбыта. В настоящее время в рамках интеграционного объединения осуществляется краткосрочное прогнозирование спроса и предложения на мясо и мясопродукты, молоко и молокопродукты, сахар [100];

- внедрение новых форм осуществления экспорта сельскохозяйственной продукции и продуктов питания (государственные закупки Российской Федерации, государственный оборонный заказ и др.) [89];

– замещение импортируемой продукции из третьих стран за счет национальных продуктов, а также продукции с высокой добавленной стоимостью, которая приносит высокую прибыль и непосредственно поступает в розничные торговые сети.

Блок III направлен на развитие международной экономической интеграции и нами предлагается его реализация по следующим направлениям:

– реализацию положений Договора о зоне свободной торговли со странами СНГ, который вступил в силу с 20 сентября 2012 г. и соглашения о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами, с одной стороны, и Социалистической Республикой Вьетнам, с другой стороны, от 5 октября 2016 года, Временного соглашения, ведущего к образованию зоны свободной торговли между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами, с одной стороны, и Исламской Республикой Иран, с другой стороны, от 17 мая 2018 года, Соглашения о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами, с одной стороны, и Республикой Сингапур, с другой стороны, от 1 октября 2019 года, Соглашения о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами, с одной стороны, и Республикой Сербия, с другой стороны, от 25 октября 2019 года [42, 142];

– заключение соглашений с третьими странами в целях увеличения экспорта агропродовольственной продукции на такие перспективные рынки, как страны Азии, Африки, Персидского залива на основе приоритетов защиты национальных производителей и предоставления доступа иностранными партнерами для продукции национального производства. В планах ЕАЭС создание зон свободной торговли с Арабской Республикой Египет, Государством Израиль, Республикой Индия;

– разработку стратегии членства Беларуси в ВТО, которая должна строиться на следующих основных положениях: 1) увеличение экспорта сельскохозяйственной продукции и продуктов питания; 2) защита интересов сельскохозяйственной отрасли в органах ВТО (отраслевые комитеты, орган по разрешению споров); 3) повышение инвестиционной привлекательности сельскохозяйственного сектора, а также эффективности внешнеэкономической деятельности за счет упрощения системы таможенных

правил и процедур. Данные положения будут реализованы путем присоединения к Соглашению по торговым аспектам инвестиций и Соглашению об упрощении процедур торговли ВТО. Первое соглашение предусматривает применение национального режима и полную ликвидацию количественных ограничений в целях прогрессивной либерализации мировой торговли и стимулирования международных инвестиций [170]. Второе направлено на упрощение процедур контроля и упрощение документации, необходимой для проведения такого контроля, что, в свою очередь, приведет к сокращению международных затрат и повышению эффективности внешнеторговых операций [183].

Увеличение экспорта сельскохозяйственной продукции и продуктов питания в ВТО также будет возможным в рамках тарифных квот. Вопросы применения и администрирования тарифных квот определены ГАТТ 1947, Соглашением по сельскому хозяйству и Соглашением по процедурам импортного лицензирования [169, 171, 182]. В соответствии со Статьей II ГАТТ 1947, озаглавленной «Перечень уступок», члены ВТО принимают на себя конкретные обязательства, включенные в Перечень уступок и обязательств по товарам, являющимся приложением к ГАТТ.

Использование тарифной квоты среди членов ВТО является приоритетным направлением в ходе переговоров по сельскому хозяйству в ВТО. В этой связи было принято решение 9-й Министерской Конференцией ВТО (3–6 декабря 2013 г., Бали) «Договоренность в отношении положений по администрированию применения тарифных квот в отношении сельскохозяйственных товаров» [184]. Согласно данному решению любой член ВТО может поднять вопрос о выполнении обязательства по тарифной квоте на заседаниях Комитета по сельскому хозяйству [184].

В целях урегулирования поднятых государствами-членами проблем может быть запущен механизм перераспределения невыбранного объема тарифных квот среди стран-экспортеров или компаний-импортеров либо изменения механизма администрирования тарифных квот, когда в течение двух подряд идущих лет выборка объемов тарифных квот составляет менее 65 % от их объема.

Таким образом, существует обязанность государства – члена ВТО, принявшего обязательство по тарифной квоте, не препятствовать

использованию объемов тарифной квоты странами – членами ВТО, а содействовать ее использованию [79].

Блок IV предусматривает освоение новых перспективных и сохранение существующих рынков, а также усиление конкурентных позиций на традиционных сегментах. В соответствии с задачами по развитию экспорта нами предлагается реализация мероприятий по следующим направлениям:

- проведение ценовой политики, дифференцируемой в отношении внешних рынков, учитывающей различие стран в таможенно-тарифном регулировании (уровень ставок таможенных пошлин), уровне экономического развития стран-партнеров и национальных доходов населения;

- углубление кооперационных связей в области производственной деятельности, НИОКР, создание совместных производств с использованием белорусского сырья и последующей реализацией готовой продукции на рынках размещения совместных производств;

- развитие национальной аграрной товаропроводящей сети, в первую очередь за счет создания субъектов с белорусским капиталом [108];

- формирование внешнеторговой инфраструктуры:

- 1) институт торговых представителей в части активного продвижения сельскохозяйственной продукции и продовольствия Республики Беларусь на внешние рынки;

- 2) совместные логистические центры в трансграничных районах для экспортных поставок;

- 3) объекты экспортной инфраструктуры государств – членов ЕАЭС, включая совместное использование, в том числе на внешних рынках;

- внедрение в производство и увеличение экспорта новых и (или) перспективных видов товаров. Помимо мясо-молочной группы в качестве перспективных видов продукции можно рассматривать следующие: масло рапсовое, масло соевое, живая рыба и продукция рыбопереработки, картофель и овощные культуры, плодово-ягодные культуры (голубика высокорослая, арония, клюква, виноград и другие), посадочный материал плодовых и ягодных

культур, семена зерновых колосовых и иных культур (пшеницы, ячменя, овса, тритикале, маслосемян рапса), племенная продукция;

- продвижение качественных аспектов белорусской агропродовольственной продукции, в том числе в целях укрепления позиций на традиционных рынках сбыта и замещения импортируемой этими странами продукции;

- совершенствование механизмов биржевой торговли. В настоящее время отдельные виды продовольственной продукции подлежат обязательной продаже через электронный ресурс ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа», что препятствует установлению долгосрочных контактов и продаже продукции на рынки зарубежных стран [96]. Важно отметить, что в странах мира биржевая торговля сельскохозяйственной продукцией носит добровольный характер. Экспортеры самостоятельно, в зависимости от конъюнктуры и условий сделки, выбирают инструментарий совершения торговых операций;

- прохождение процедур по аттестации организаций и продукции для экспорта на внешние рынки.

Блок V предусматривает оптимизацию национальной системы поддержки и развития экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия. В соответствии с этим нами разработаны следующие мероприятия:

- совершенствование нормативной правовой базы в области государственной поддержки экспорта;

- внедрение новых подходов к подготовке и расстановке кадров для работы на экспортном направлении;

- развитие механизма государственной поддержки экспорта сельского хозяйства по основным составляющим: изменение формата организационной поддержки экспорта товаров и услуг; усиление информационно-коммуникационной составляющей поддержки экспорта; модернизация финансовых механизмов поддержки экспорта; развитие нефинансовых инструментов сопровождения поддержки экспорта; использование потенциала выставочной, ярмарочной и конгрессной деятельности.

В результате реализации мероприятий в рамках данного блока будет обеспечено формирование комплексной национальной системы поддержки экспорта с применением финансовых, организационных, маркетинговых, информационных, торгово-политических и дипломатических инструментов в целях усиления позиций Беларуси на перспективных мировых рынках [79].

С целью обоснования перспектив развития экспорта сельскохозяйственной продукции и продуктов питания нами выполнены расчеты экспорта в целом, в том числе в рамках функционирования ЕАЭС, Союзного государства и иных стран в 2025 г. В основе расчетов – планируемые объемы производства Беларуси по основным видам сельскохозяйственной продукции и продуктов питания, обеспечение внутреннего рынка, а также экспортные цены, согласно прогнозам Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций и Организации экономического сотрудничества и развития, которые наиболее близки фактически сложившимся экспортным ценам Республики Беларусь.

Относительно экспорта сельскохозяйственной продукции и продуктов питания в Российскую Федерацию нами выполнены расчеты потенциальной возможности поставок, учитывающие планы Российской Федерации по продовольственному обеспечению внутреннего рынка основными видами экспортируемой на этот рынок продукции (мясной и молочной) (табл. 3.1).

Таблица 3.1

Прогноз экспорта сельскохозяйственной продукции и продуктов питания Республики Беларусь до 2025 г.

Продукция	2021 г. (факт)			2025 г. (прогноз)		
	объем	тыс. долл. США	средняя цена, долл. США	объем	тыс. долл. США	средняя цена, долл. США
Всего						
Мясопродукты – всего, тыс. т	416,8	1 164 388,0	2 794,0	458,1	1 345 276,7	2 936,6

Продолжение таблицы 3.1

Продукция	2021 г. (факт)			2025 г. (прогноз)		
	объем	тыс. долл. США	средняя цена, долл. США	объем	тыс. долл. США	средняя цена, долл. США
В том числе: свинина	2,3	4 681,8	2 018,0	25,0	61 807,5	2 472,3
говядина	157,4	604 132,0	3 837,3	185,0	723 202,0	3 909,2
мясо птицы	189,6	335 823,2	1 771,3	172,0	343 759,2	1 998,6
колбасные изделия	41,6	129 169,7	3 107,7	52,0	143 520,0	2 760,0
изделия из мяса	24,4	74 673,7	3 066,2	16,8	63 588,0	3 785,0
Молокопро- дукты – всего, тыс. т	4 991,1	2 684 305,8	537,8	5 757,0	3 095 022,6	537,6
В том числе: масло животное	87,4	450 994,7	5 157,5	102,1	450 567,3	4 413,0
сыры и творог:	298,3	1 190 196,9	3 990,6	339,0	987 735,0	3 745,8
сыры	253,6	1 084 068,7	4 274,7	270,0	829 035,0	4 115,3
творог	44,6	106 128,2	2 376,9	69,0	158 700,0	2 300,0
СОМ	120,1	325 890,7	2 712,9	134,0	366 892,0	2 043,2
СЦМ	37,3	126 888,8	3 400,5	32,3	115 472,5	2 667,3
Яйцо, млн шт.	757,9	49 963,7	0,7	805,0	40 250,0	0,5
Картофель, тыс. т	242,7	67 724,9	279,0	337,0	59 649,0	177,0
Овощи и грибы, тыс. т	357,7	250 777,7	701,1	490,0	269 500,0	550,0
Мука, тыс. т	87,3	16 871,6	193,3	20,0	3 240,0	162,0
Масло рапсовое, т	336 373,5	420 457,3	1 250,0	233 058,0	169 666,0	728,0
Прочее	–	2 046 210,1	–	–	2 112 395,7	–
ИТОГО	–	6 700 699,1	–	–	7 095 000,0	–

Продолжение таблицы 3.1

Продукция	2021 г. (факт)			2025 г. (прогноз)		
	объем	тыс. долл. США	средняя цена, долл США	объем	тыс. долл. США	средняя цена, долл США
Государства – члены ЕАЭС						
Мясопродукты – всего, тыс. т	315,8	849 320,7	2 689,4	368,4	1 082 078,9	2 937,0
В том числе:						
свинина	2,3	4 602,4	2 001,0	12,3	30 310,4	2 472,3
говядина	103,3	398 443,2	3 857,1	154,9	605 535,1	3 909,2
мясо птицы	138,8	236 382,0	1 703,0	148,2	296 192,5	1 998,6
колбасные изделия	41,0	127 367,5	3 106,5	40,8	112 608,0	2 760,0
изделия из мяса	22,0	69 340,1	3 151,8	13,4	50 870,4	3 785,0
Молоко- продукты – всего, тыс. т	4 288,4	2 337 858,5	545,2	3 827,1	2 058 979,8	538,0
В том числе:						
масло животное	79,8	413 501,2	5 181,7	67,0	295 803,4	4 413,0
сыры и творог:	287,8	1 147 096,8	3 985,7	234,7	966 964,0	3 781,9
сыры	244,4	1 044 243,4	4 272,7	191,6	588 307,8	4 115,3
творог	43,4	102 853,4	2 369,9	43,1	99 130,0	2 300,0
СОМ	72,1	198 943,3	2 759,3	61,2	167 565,6	2 043,2
СЦМ	29,2	99 252,9	3 399,0	13,2	47 154,3	2 667,3
Яйцо, млн шт.	676,8	47 068,4	0,7	672,7	33 640,0	0,5
Картофель, тыс. т	233,4	65 596,7	281,0	283,1	50 108,7	177,0
Овощи и грибы, тыс. т	291,3	166 406,4	571,3	462,0	254 100,0	550,0

Продолжение таблицы 3.1

Продукция	2021 г. (факт)			2025 г. (прогноз)		
	объем	тыс. долл. США	средняя цена, долл. США	объем	тыс. долл. США	средняя цена, долл. США
Мука, тыс. т	57,8	10 824,9	187,3	16,5	2 673,0	162,0
Масло рапсовое, т	148 730,1	174 246,5	1 171,6	136 417,4	99 311,9	728,0
Прочие	–	1 522 512,7	–	–	1 654 322,2	–
ИТОГО	–	5 173 834,8	–	–	5 235 214,5	–
Союзное государство (Российская Федерация)						
Мясопро- дукты – всего, тыс. т	253,2	683 259,0	2 698,8	330,0	969 092,6	2 936,6
В том числе:						
свинина	1,6	3 195,7	1 978,4	6,8	16 811,6	2 472,3
говядина	73,9	300 002,2	4 061,9	142,0	555 106,4	3 909,2
мясо птицы	121,3	212 673,0	1 753,6	138,0	275 806,8	1 998,6
колбасные изделия	33,2	11 205,5	3 050,4	36,0	99 360,0	2 760,0
изделия из мяса	15,9	54 579,5	3 432,0	12,0	45 420,0	3 785,0
Молокопро- дукты – всего, тыс. т	4 046,9	2 212 597,3	546,7	3 000,0	1 612 831,0	537,6
В том числе:						
масло животное	78,3	406 282,8	5 185,8	52,0	229 476,0	4 413,0
сыры и творог:	279,2	1 113 524,3	3 987,7	190,0	782 800,0	4 120,0
сыры	236,7	1 012 587,0	4 278,4	158,0	485 139,0	4 115,3
творог	42,6	100 937,3	2 371,3	32,0	73 600,0	2 300,0
СОМ	53,3	147 307,1	2 763,6	30,0	82 140,0	2 043,2
СЦМ	27,4	93 545,6	3 419,6	5,0	17 875,0	2 667,3
Яйцо, млн шт.	632,1	40 710,3	0,6	616,0	30 800,0	0,5
Картофель, тыс. т	232,2	65 243,9	280,9	260,0	46 020,0	177,0

Продолжение таблицы 3.1

Продукция	2021 г. (факт)			2025 г. (прогноз)		
	объем	тыс. долл. США	средняя цена, долл США	объем	тыс. долл. США	средняя цена, долл США
Овощи и грибы, тыс. т	322,9	188 253,9	583,0	450,0	247 500,0	550,0
Мука, тыс. т	57,6	10 764,5	187,0	15,0	2 430,0	162,0
Масло рапсовое, т	148 717,7	174 228,5	1 171,5	95 000,0	69 160,0	728,0
Прочие	–	1 442 931,7	–	–	1 557 010,3	–
ИТОГО	–	4 817 989,1	–	–	4 534 843,9	–
Прочие страны (за исключением государств – членов ЕАЭС)						
Мясопро- дукты – всего, тыс. т	101,0	315 067,3	3 119,5	89,7	263 197,8	2 935,2
В том числе: свинина	0,0	79,4	2 268,2	12,7	31 497,1	2 472,3
говядина	54,1	205 688,8	3 799,3	30,1	117 666,9	3 909,2
мясо птицы	50,8	99 441,2	1 959,0	23,8	47 566,7	1 998,6
колбасные изделия	0,6	1 802,2	3 239,3	11,2	30 912,0	2 760,0
изделия из мяса	2,4	5 333,6	2 265,8	3,4	12 717,6	3 785,0
Молокопро- дукты – всего, тыс. т	702,7	346 447,3		1 929,9	1 036 042,8	536,8
В том числе: масло животное	7,6	37 493,5	4 930,2	35,1	154 763,9	4 413,0
сыры и творог:	10,5	43 100,1	4 107,3	104,3	20 771,0	199,1
сыры	9,2	39 825,3	4 345,3	78,4	240 727,2	3 070,5
творог	1,3	3 274,8	2 465,1	25,9	59 570,0	2 300,0
СОМ	48,1	126 947,4	2 640,7	72,8	199 326,4	2 738,0
СЦМ	8,1	27 635,9	3 395,9	19,1	68 318,3	3 575,0
Яйцо, млн шт.	81,1	2 895,3	0,4	132,3	6 610,0	0,3

Продукция	2021 г. (факт)			2025 г. (прогноз)		
	объем	тыс. долл. США	средняя цена, долл. США	объем	тыс. долл. США	средняя цена, долл. США
Картофель, тыс. т	9,3	2 128 ,2	228,4	53,9	9 540,3	177,0
Овощи и грибы, тыс. т	66,4	84 371,3	1 270,7	28,0	15 400,0	550,0
Мука, тыс. т	29,5	6 046,7	205,0	3,5	567,0	162,0
Масло рапсовое, т	187 643,4	246 210,8	1 312,1	96 640,6	70 354,4	728,0
Прочие	–	523 697,4	–	–	458 073,5	–
ИТОГО	–	1 526 864,3	–	–	1 859 785,5	–

Примечание – Таблица составлена авторами по данным источников [30, 137, 141].

В прогнозируемом периоде, несмотря на увеличение объемов собственного производства, Российская Федерация сохранит свои позиции в качестве основного рынка сбыта белорусской сельскохозяйственной продукции и продуктов питания, что подтверждается соответствующими расчетами.

Согласно прогнозам Министерства сельского хозяйства Российской Федерации и Национального союза производителей молока Российской Федерации, прирост производства молока в России ожидается на уровне 5,3 % к 2025 г. в сравнении с 2021 г. Прирост по молоку в объеме 1 711,3 тыс. т в прогнозируемом периоде будет направлен на покрытие дефицита на внутреннем рынке. Исходя из произведенных расчетов, свободная доля рынка для импорта составит около 3,8 млн т, что может рассматриваться для белорусских производителей молочной продукции как возможная ниша для сбыта.

В 2021 г. производство мяса в России составило 11,3 млн т, импорт – 0,6, экспорт – 0,6 млн т. Выполненные нами расчеты показывают, что увеличение производства мяса в Российской Федерации к 2025 г. по сравнению с 2021 г. планируется на уровне 6,9 % (до 12,1 млн т). К 2025 г. импорт снизится

до 0,4 млн т, а экспорт вырастет до 0,9 млн т. При этом объем внутреннего потребления к 2025 г. увеличится до 11,3 млн т (табл. 3.2) [126]. Вышеописанный тренд развития мясной отрасли Российской Федерации включен в расчеты по 2025 г.

Таблица 3.2

Прогноз ресурсов и использования молока и молокопродуктов, мяса и мясопродуктов в Российской Федерации до 2025 г., тыс. т

Показатели	Молоко и молокопродукты		Мясо и мясопродукты	
	2021 г. (факт)	2025 г. (прогноз)	2021 г. (факт)	2025 г. (прогноз)
Ресурсы				
Запасы на начало года	2 012,7	1 550,0	1 032,2	802,0
Производство	32 288,7	34 000,0	11 288,6	12 070,4
Импорт	6 911,2	3 800,0	614,8	400,0
Итого ресурсов	41 212,6	39 350,0	12 935,6	13 272,4
Использование				
Производственное потребление	3 031,4	3 026,0	25,6	36,2
Потери	34,1	27,2	17,1	14,5
Экспорт	815,5	214,9	634,5	900,0
Личное потребление	35 285,1	35 285,1	11 208,3	11 300,0
Запасы на конец отчетного периода	2 046,5	796,8	1 050,1	1 021,7

Примечание – Таблица составлена авторами по данным источника [126].

Рынок стран ЕАЭС сохранит свои позиции в качестве приоритетного для белорусской агропродовольственной продукции, преимущественно за счет экспортных поставок в Российскую Федерацию, что связано с обеспеченностью продовольствием иных стран Союза (Республика Армения, Республика Казахстан и Кыргызская Республика) как за счет собственного производства, так и за счет взаимной торговли в краткосрочном периоде.

Согласно совместным прогнозам развития агропромышленного комплекса, балансам спроса и предложения государств – членов Евразийского экономического союза по сельскохозяйственной

продукции, продовольствию, льноволокну, кожевенному сырью, хлопковолокну и шерсти на 2019–2020 гг. Кыргызстан полностью обеспечен продукцией собственного производства по молоку и молокопродуктам; Армения и Казахстан в 2020 г. с учетом поставок из стран Союза станут независимыми от импорта молока и молокопродуктов, а также говядины из стран вне СНГ.

В настоящее время Казахстан полностью обеспечен яйцами собственного производства. В Армении, Кыргызстане в 2020 г. уровень самообеспеченности составил – 101,4 % и 106,5 % соответственно. Кыргызстан и Казахстан полностью обеспечены картофелем за счет собственного производства.

Наибольший уровень самообеспеченности овощебахчевыми культурами и продуктами переработки в 2020 г. ожидается в Армении – 123,1 %, Казахстане – 114,1 и Кыргызстане – 108,3 % [141].

В связи с тем, что в Республике Беларусь наращиваются объемы производства сельскохозяйственной продукции и продуктов питания, существует объективная необходимость географической диверсификации экспорта. В качестве приоритета необходимо рассматривать страны вне СНГ, а также страны СНГ. В 2025 г. экспорт в иные страны, за исключением стран ЕАЭС, оценивается в сумме 1 859,9 млн долл. США и увеличится в 1,2 раза, или на 332,9 млн долл. США по отношению к 2021 г. В качестве основных партнеров по дальнему зарубежью необходимо рассматривать страны Азии, Африки и Персидского залива, так как эти страны применяют низкие ставки таможенных пошлин на ввозимую сельхозпродукцию.

Таким образом, доля экспортных поставок может быть распределена в 2025 г. следующим образом: страны ЕАЭС – 73,8 % (в 2021 г. – 77,2 %), в том числе Российская Федерация – 63,9 (71,9), прочие страны – 26,2 % (22,8 %). К 2030 г. экспорт достигнет 7 500,0 млн долл. США.

Исходя из научных исследований, изложенных в данном разделе, можно сделать следующие выводы:

– разработана концептуальная модель повышения эффективности использования экспортного потенциала агропродовольственной сферы в условиях углубления международной и региональной торгово-экономической интеграции, суть которой состоит в практическом применении предложенных нами 5 блоков приоритетных направлений и мероприятий по: I – укреплению согласованной

агропромышленной политики в области экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия; II – формированию единой агропромышленной политики в рамках Союзного государства; III – развитию международной экономической интеграции; IV – освоению новых перспективных и сохранение существующих рынков, усиление конкурентных позиций на традиционных сегментах; V – оптимизации национальной системы поддержки и развития экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Научная новизна состоит в обеспечении устойчивого развития АПК и эффективного функционирования продуктовых внутренних и внешних рынков;

– обоснована система организационно-экономических мер по повышению экспортного потенциала АПК, основанная на проведении ценовой политики, дифференцируемой в отношении внешних рынков, развитии национальной аграрной товаропроводящей сети, углублении кооперационных связей, внедрении в производство и увеличении экспортных поставок новых видов товаров, прохождении процедур по аттестации организаций и продукции для экспорта на внешние рынки, продвижении качественных аспектов белорусской агропродовольственной продукции, совершенствовании механизмов биржевой торговли. Научная и практическая значимость предложенного подхода заключается в повышении эффективности взаимной торговли государств – членов ЕАЭС, Союзного государства, СНГ, развитии межгосударственного сотрудничества, реализации и заключении новых соглашений о зонах свободной торговли, диверсификации экспорта аграрной продукции на третьи рынки (например, в качестве приоритетов определены и обоснованы страны Азии, Африки и Персидского залива, др.);

– выявлены резервы повышения внешнеэкономической деятельности в рамках ЕАЭС, Союзного государства, а также рынков иных стран, что позволило на основе методов прогнозирования, экстраполяции и экспертных оценок выполнить среднесрочные и долгосрочные прогнозы по развитию экспорта сельскохозяйственной продукции и продуктов питания с учетом перспектив производства сельского хозяйства и пищевой промышленности в основных странах-партнерах, прогнозируемых экспортных цен и планируемых объемов импорта (на основе оценок Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций). Научная новизна

заключается в разработке обоснованных прогнозов развития экспорта агропродовольственной продукции Республики Беларусь, а также географической диверсификации белорусского экспорта.

3.2. Методические рекомендации по совершенствованию системы государственной поддержки и стимулирования национальных экспортеров с учетом международных правил и требований

В ходе исследования нами проведен комплексный анализ мер стимулирования национальных экспортеров в мировой практике и предложено их классифицировать на следующие группы:

I группа – торгово-политические меры, направленные на создание благоприятных торгово-политических условий для осуществления экспорта товаров (на основе заключения международных соглашений); участие правительств в разрешении торговых споров; введение специальных защитных мер в отношении стран, которые нарушают условия справедливой конкуренции, и другие ограничения на внешних рынках;

II – меры налогово-административного и валютного регулирования, предусматривающие в том числе упрощение налоговых процедур и ослабление требований валютного законодательства;

III – финансовые меры стимулирования производства и экспорта;

IV – информационно-консультативные, в рамках которых государство принимает на себя часть затрат на сбор необходимой бизнесу информации, предоставляет сведения об условиях деятельности за рубежом, проводит исследования экспортных рынков, выступает в роли посредника в поиске торговых партнеров, а также оказывает содействие (в том числе финансовое) в продвижении экспортной продукции.

Если в отношении I, II и IV групп отсутствуют ограничения международных организаций по их применению, поскольку они направлены на поддержание эффективного производства, повышение внутреннего потребления, устранение негативных тенденций функционирования отдельных продуктовых рынков, а также увеличение экспортной составляющей, то в отношении III группы имеются ограничения, которые более подробно нами изложены в главе 1. В данном разделе нами рассмотрен второй уровень мер.

С целью повышения эффективности экспортной стратегии в АПК нами проведен анализ классифицированных по вышеприведенным группам мер, принимаемых государствами – членами Евразийского экономического союза, а также странами – крупнейшими производителями сельскохозяйственной продукции и продуктов питания. Выполненное исследование позволило выявить ряд сходных элементов и отличий:

во-первых, странами разрабатываются программные документы, направленные на развитие экспорта агропродовольственной группы товаров, заключаются соглашения о свободной торговле, применяются внутренние стимулы для производства и экспорта (создание специальных экономических зон, установление импортных тарифных квот для обеспечения производства и др.);

во-вторых, широко используются механизмы финансовой поддержки экспорта путем предоставления экспортерам и импортерам экспортных кредитов, гарантий по ним, осуществляется страхование экспортных сделок;

в-третьих, информационно-консультационное содействие выполняет важную роль в обеспечении стабильного экспорта и реализуется в виде «единого окна» по внешнеэкономической деятельности, возмещению затрат, связанных с выходом на внешние рынки.

Главными отличиями в осуществлении мер, направленных на повышение эффективности производства и экспорта сельскохозяйственной продукции и продуктов питания в странах мира, являются:

- различные условия финансирования хозяйственной деятельности, что влияет на финансово-экономическое положение субъектов хозяйствования и осуществление ими своей деятельности;

- меры, включая консультационно-информационную поддержку, связанные с выходом на внешние рынки;

- отсутствие общего стратегического подхода к осуществлению сельскохозяйственной деятельности, что оказывает воздействие на развитие экспортного потенциала отрасли. Поддержание внутреннего рынка (спроса), обеспечение безопасности и качества продукции, применение мер по адаптации к изменениям регулирования, оказание содействия уязвимым секторам экономики являются составляющими экономической системы в целом.

В рамках комплекса приоритетных направлений по повышению экспортного потенциала агропродовольственной сферы Беларуси в условиях развития торгово-экономической интеграции нами разработаны рекомендации по совершенствованию системы государственной поддержки и стимулирования национальных экспортеров, основанные на международных правилах и требованиях и учитывающие цели, задачи и основные положения принятых программных документов в республике; научно-методологические подходы отечественных и зарубежных ученых.

Разработанные нами рекомендации включают комплекс элементов, условий и направлений по поддержке и стимулированию белорусского агропродовольственного экспорта на государственном и отраслевом уровне, обеспечивающих эффективное продвижение товаров на внешние рынки (рис. 3.2).

Новизна разработки заключается в создании благоприятных условий функционирования национальной системы, базирующейся на нормативно-правовом регулировании; производстве конкурентоспособной высококачественной сельскохозяйственной продукции и продуктов питания, продажи которой обеспечены платежеспособным спросом, а также отсутствию внешних экономических барьеров для реализации товаров [79].

Блок I. Направлениями стимулирования экспорта конкурентоспособной продукции являются: снижение производственных издержек и иных затрат за счет реализации планов по импортозамещению, благоприятных условий инвестиционной деятельности в Республике Беларусь, а также создания системы «единое окно». Реализация указанных предложений будет способствовать снижению себестоимости и повышению конкурентоспособности агропродовольственной группы товаров на внешних рынках.

Нами проведен анализ ценовой политики производителей молочной продукции на внешних рынках и выявлено, что по основным видам молочной продукции экспортные цены белорусских производителей ниже цен основных мировых экспортеров, что связано

с необходимостью оплаты таможенных пошлин белорусских экспортеров при выходе на внешние рынки сбыта (табл. 3.3).



Рис. 3.2. Комплекс основных условий, элементов и направлений по совершенствованию системы поддержки и стимулирования экспорта АПК на государственном и отраслевом уровнях

Примечание – Рисунок выполнен авторами на основе собственных исследований.

Производству конкурентоспособной продукции также будет содействовать осуществление инвестиционной деятельности, а именно: реализация инвестиционных соглашений, функционирование свободных экономических зон, парка высоких технологий, индустриального парка «Великий камень», юго-восточного региона Могилевской

области, субъектов в Оршанском районе, резидентов ОЭЗ «Бремино-Орша», а также организаций в малых и средних городах, сельской местности. Названные инвестиционных режимы предоставляют их пользователям ряд налоговых (налог на недвижимость, земельный налог, НДС, подоходный налог) и таможенных льгот по ввозимому технологическому оборудованию и материалам.

Таблица 3.3

Сравнительный анализ экспортных цен на молочную продукцию мировых производителей, 2021 г.

Продукция	Средние экспортные цены, долл. США/т			Разница, ±
	Океания	Страны ЕС	Беларусь	
Сухое обезжиренное молоко	3 737,5	3 775,0	2 712,9	–1 024,6
Сухое цельное молоко	3 925,0	4 675,0	3 400,5	–524,5
Сыры	5 187,5	–	4 274,7	–912,8
Масло животное 82,5 % жирности	5 887,5	6 375,0	5 186,9	–700,6

Примечание – Таблица составлена авторами по данным источника [30].

Развитие механизма «единого окна» является эффективным для упрощения процедур торговли и позволяет минимизировать издержки при совершении внешнеэкономических операций. Оцифровать результаты от введения системы проблематично, так как соответствующие издержки являются косвенными (сокращение сроков предоставления государственных услуг, упрощение административных процедур, сокращение стоимостных и временных издержек, связанных с обработкой информации и документов, необходимых для осуществления внешнеэкономической деятельности, управление технологией информационного взаимодействия, повышение транспарентности и предсказуемости бизнес-процессов) и прямо не включаются в себестоимость в качестве отдельных статей затрат.

Блок II. Важным направлением разработки являются основные элементы и направления системы поддержки и стимулирования

национальных экспортеров на государственном уровне, включающие: возмещение затрат экспортеров по выходу на экспортные рынки на разработку маркетинговых стратегий; осуществление торговых миссий; выполнение маркетинговых исследований; участие в выставочно-ярмарочных мероприятиях; продвижение потребительских свойств продукции, стандартов качества; прохождение инспекций организаций на право экспорта в третьи страны; страхование экспортных сделок; кредитование иностранных партнеров; информационную поддержку экспортеров; выполнение специально созданными структурами маркетинговых исследований зарубежных рынков; формирование института торговых представительств.

Выполненные нами исследования в отношении возмещения затрат экспортеров по выходу на экспортные рынки показывают, что такая практика в Республике Беларусь отсутствует. Для ее внедрения и эффективной реализации принят Указ Президента Республики Беларусь от 14 ноября 2019 г. № 412 «О поддержке экспорта», который предусматривает возможность возмещения из средств республиканского и областных (г. Минск) бюджетов расходов на участие в международных специализированных выставках (ярмарках) и проведение оценки соответствия продукции в иностранных государствах.

При этом возмещению подлежит часть расходов по договорам аренды выставочных площадей и оборудования, оказанию услуг по монтажу выставочных стендов и созданию временной выставочной инфраструктуры (конструкций), а также затрат, связанных с соблюдением технических требований к продукции, предъявляемых в иностранных государствах, и включает подготовку (разработку, доработку, перевод) технической документации на продукцию, проведение испытаний, доработку конструкции, получение документов об оценке соответствия (сертификат, свидетельство, протокол испытаний и др.) [93].

В развитие данного указа нами предлагается предусмотреть возмещение расходов, направленных на разработку маркетинговых стратегий; осуществление торговых миссий; выполнение маркетинговых исследований; продвижение потребительских свойств продукции, стандартов качества; прохождение инспекций организаций на право экспорта в третьи страны. Такой подход основан на ранее полученных нами результатах диссертационного исследования, которые показали, что использование данных инструментов обеспечивает создание дополнительных условий для поддержки экспорта и продвижения белорусской продукции на рынки иностранных государств.

Страховое возмещение по экспортным сделкам в Беларуси выплачивается с привлечением при необходимости средств, предусмотренных в республиканском бюджете на эти цели [105]. В то же время, как показывает опыт различных стран (аналогичная практика существует в России, Казахстане, Европейском союзе, Канаде, США), для дальнейшего развития данного инструмента целесообразно предусмотреть особые условия страхования экспортных сделок со странами вне СНГ, в том числе с государствами, имеющими повышенный коэффициент риска (Алжир, Бангладеш, Бахрейн, Вьетнам, Египет, Индонезия, Иордания, Иран, Ирак, Йемен, Нигер, Пакистан, Сирия и иные). Указанные страны включены в 3, 4, 5, 6 и 7 группы политического риска и одновременно являются импортерами сельскохозяйственной продукции и продуктов питания [121].

Практическая значимость такого подхода заключается в том, что нами предлагается страховать коммерческие и политические риски и покрывать до 80 % от суммы понесенных убытков. В соответствии с действующим законодательством в настоящее время страховая сумма определяется исходя из установленного кредитного лимита контрагенту и суммы экспортного контракта. При этом максимальный размер страховой суммы по договору страхования составляет 50 % установленного предельного размера обязательств по договорам страхования экспортных рисков с поддержкой государства [98, 121].

К первой группе рисков будут отнесены:

- банкротство иностранного контрагента;
- полное либо частичное неисполнение иностранным контрагентом финансовых обязательств согласно контракту;
- потеря товара на пути его следования к покупателю;
- исчезновение иностранного контрагента без исполнения обязательств по договору;
- банкротство, а также полное либо частичное неисполнение контрагентом, которому перешли права контракт-держателя, финансовых обязательств согласно контракту.

Во вторую группу войдут:

- действие государственного органа страны транзита, страны назначения поставки белорусского товара, страны иностранного контрагента по экспроприации, конфискация, ограничение прав собственности на товар, результат выполненной работы, принадлежащий на праве собственности экспортеру;

– одностороннее (необоснованное) расторжение либо неисполнение контракта государственным органом иностранного государства, являющимся иностранным контрагентом;

– военное положение и действия, гражданское волнение, беспорядок массового характера за пределами Республики Беларусь, препятствующее исполнению финансовых обязательств по контракту;

– непредвиденное действие государственного органа страны иностранного контрагента, ограничивающее или запрещающее осуществление конвертации в свободно конвертируемую валюту и/или перевод платежа.

В качестве источников финансирования страхового возмещения по экспортным сделкам нами предлагаются:

– средства республиканского бюджета;

– собственные средства страховщика (БРУП ЭИС «Белэксим-гарант»).

Кроме страхового возмещения предлагается для стран с повышенным коэффициентом риска, указанным в табл. 3.4, предусмотреть снижение страхового тарифа до уровня группы политического риска № 1, который принимается в расчет при установлении страхового взноса, что сделает страхование наиболее привлекательным.

Кредитование иностранных партнеров является распространенным методом системы поддержки и стимулирования экспорта АПК на государственном уровне в зарубежных странах. Установлено, что экспортные кредиты в Республике Беларусь выдаются только на определенный перечень товаров, в который не включена сельскохозяйственная товарная группа [109]. В этом случае требуется уменьшение суммы, на которую выдаются кредиты, а также расширение перечня товаров, на которые будут выдаваться кредитные ресурсы. Нами предлагаются следующие сельскохозяйственные товары: мясная продукция (говядина, мясо птицы, свинина), молочная продукция (сухое молоко, масло животное, сыры и творог, цельномолочная продукция), а также продукция растениеводства (картофель, овощи, льноволокно).

С целью развития данного направления целесообразно привлечение экспортных кредитов субъектами товаропроводящей сети на определенных условиях:

– отсутствие у субъекта товаропроводящей сети задолженности, а также стабильное финансовое положение таких субъектов;

Таблица 3.4

Классификация стран по группам политического риска

Страны	Группа политического риска	Страховой тариф для частной компании (срок отсрочки в годах: от 0,5 до 1)	Страховой тариф для частной компании (1 группа риска)	Экспорт сельскохозяйственной и продуктов питания в 2018 г., тыс. долл. США	Мировой импорт сельскохозяйственной продукции и продуктов питания (1-24 группы ТН ВЭД), тыс. долл. США
Алжир	4	0,99	0,40	□	8 294 460, 0
Бангладеш	5	1,43	0,40	258,7	7 019 587
Бахрейн	5	1,43	0,40	75,5	1 921 837
Вьетнам	4	0,99	0,40	9628,6	19 483 291
Египет	5	1,43	0,40	487,7	14 785 517
Индонезия	3	0,75	0,40	□	19 765 232
Иордания	5	1,43	0,40	350,1	3 878 653
Иран	6	2,01	0,40	477,3	10 500 415
Ирак	7	2,83	0,40	52,4	12 386 392
Йемен	7	2,83	0,40	829,9	3 067 591
КНР	2	0,60	0,40	82 362,4	126 342 358
Ливия	7	2,83	0,40	4 662,8	3 311 520
Малайзия	2	0,60	0,40	3 469,5	15 983 574
Марокко	3	0,75	0,40	1 416,9	5 848 371
Нигер	6	2,01	0,40	□	746 168
Оман	4	0,99	0,40	1 021,0	3 724 887

Окончание таблицы 3.4

Страны	Группа политического риска	Страховой тариф для частной компании (срок отсрочки в годах: от 0,5 до 1)	Страховой тариф для частной компании (1 группа риска)	Экспорт сельскохозяйственной продукции и продуктов питания в 2018 г., тыс. долл. США	Мировой импорт сельскохозяйственной продукции и продуктов питания (1–24 группы ТН ВЭД), тыс. долл. США
ОАЭ	2	0,60	0,40	653,9	18 127 957
Пакистан	7	2,83	0,40	965,4	6 139 311
Саудовская Аравия	2	0,60	0,40	3 137,2	19 838 834
Сирия	7	2,83	0,40	950,0	1 866 078
Итого	–	–	–	110 799,3	303 032 030

Примечание – Таблица составлена авторами по данным источников [30, 121].

- приобретение субъектами товаропроводящей сети товаров белорусского происхождения и преимущественно переработанной продукции с высокой добавленной стоимостью;
- выдача экспортных кредитов для реализации инвестиционных и (или) кооперационных проектов за рубежом;
- отсутствие требования по минимальной сумме займа [79].

Расчет необходимого объема финансирования страхового возмещения по экспортным сделкам, а также экспортного кредитования по предлагаемым источникам финансирования основывается на фактических данных Национального статистического комитета Республики Беларусь, Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь (табл. 3.5).

Таблица 3.5

Расчет необходимого объема финансирования страхового возмещения и кредитования по экспортным сделкам сельскохозяйственных товаров и продуктов питания по предлагаемым источникам финансирования в 2025 г., млн долл. США

Показатели	Фактически использовано по годам						Прогнозные данные
	2010 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2020 г.	2025 г.
Средства республиканского бюджета							
Экспорт сельскохозяйственных товаров и продуктов питания в целом	3 385,7	4 281,2	4 231,6	4 979,2	5 281,3	5 771,8	7 095,0
В том числе:							
ЕАЭС	2 862,8	3 875,7	3 832,2	4 461,1	4 525,4	4 636,3	5 235,2
вне ЕАЭС	522,9	405,5	399,4	518,2	755,9	1 135,5	1 859,8
Объем финансирования за счет средств республиканского бюджета в целом	—	—	—	—	—	—	129,8
В том числе:							
ЕАЭС	—	—	—	—	—	—	—
вне ЕАЭС	—	—	—	—	—	—	129,8

Окончание таблицы 3.5

Показатели	Фактически использовано по годам						Прог- нозные данные
	2010 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2020 г.	2025 г.
Объем финансирования страхового возмещения по экспортным сделкам за счет средств республиканского бюджета в целом	—	—	—	—	—	—	64,9
В том числе: ЕАЭС	—	—	—	—	—	—	—
вне ЕАЭС	—	—	—	—	—	—	64,9
Объем финансирования страховщиком по экспортным сделкам за счет собственных источников в целом	—	—	—	—	—	—	64,9
В том числе: ЕАЭС	—	—	—	—	—	—	—
вне ЕАЭС	—	—	—	—	—	—	64,9
Объем финансирования по экспортным кредитам в целом	—	—	—	—	—	—	331,5
В том числе: ЕАЭС	—	—	—	—	—	—	—
вне ЕАЭС	—	—	—	—	—	—	331,5

Примечание – Таблица составлена авторами по данным Национального статистического комитета, Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь.

Таким образом, предлагается предусмотреть средства республиканского бюджета либо собственные средства страховщика

на страховое возмещение по экспортным сделкам в размере 6,9 % от стоимостного объема экспорта в страны вне ЕАЭС, или 129,8 млн долл. США. Расчет объемов экспортного кредитования произведен на основании доли, которую страны, указанные в табл. 3.4, занимают в экспорте сельскохозяйственной продукции и продуктов питания Республики Беларусь (табл. 3.6).

Таблица 3.6

Расчет необходимого объема кредитования по экспортным сделкам сельскохозяйственных товаров и продуктов питания по предлагаемым источникам финансирования в 2025 г., млн долл. США

Показатели	2018 г.	2025 г.
Экспорт сельскохозяйственных товаров и продуктов питания – всего:	5 280,1	7 095,0
В том числе:		
ЕАЭС	4 571,0	5 235,2
вне ЕАЭС	709,1	1 859,8
Экспорт в страны с высоким уровнем политического риска	110,8	263,9
Доля в экспорте, %	2,1	3,7
Потребность в финансировании	–	331,5

Примечание – Таблица составлена авторами по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, Международного торгового центра.

Выполненные нами ранее исследования нормативно-правовой базы различных стран, трудов отечественных и зарубежных ученых показывают, что информационная поддержка экспортеров широко используется членами ВТО как мера, не оказывающая искажающего воздействия.

В данном контексте авторская позиция согласуется с научно-методическим подходом Н. В. Киреенко, которая для поддержки агромаркетинга в Беларуси разработала и обосновала систему управления программами по содействию внутреннего сбыта и стимулированию экспорта аграрной продукции [57]. Для дальнейшего развития данного направления нами предлагается:

– осуществление обучения специалистов организаций-экспортеров на постоянной основе в рамках выездных практико-ориентированных семинаров, стажировок, курсов повышения квалификации с привлечением ведущих специалистов учреждений образования экономического профиля, Министерства иностранных дел Республики Беларусь, Белорусской торгово-промышленной палаты;

– создание Министерством сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь и Министерством иностранных дел Республики Беларусь специальных сайтов с условиями доступа на зарубежные рынки, которые будут содержать информацию о мерах тарифного (ставки таможенных пошлин, нормативные правовые акты в области таможенного контроля) и нетарифного регулирования (меры технического, санитарного и карантинного (фитосанитарного) регулирования) основных стран-партнеров. Информационная поддержка экспортеров также позволит в ускоренном режиме получать необходимые справочные материалы, осуществлять поиск деловых партнеров в режиме реального времени и на безвозмездной основе;

– организация консультаций по условиям ведения бизнеса на иностранных рынках посредством проведения семинаров специалистами юридических компаний, Белорусской торгово-промышленной палаты и заграничных учреждений.

Наряду с этим актуальным является создание в Республике Беларусь Института торговых представительств за рубежом (ИТП), в первую очередь, в странах Азии, Африки и Персидского залива как перспективных рынков сбыта отечественной продукции АПК. Новизна разработки заключается в совершенствовании организационно-управленческой системы продвижения товаров на внешние рынки и повышении ее экономической эффективности с учетом национальных особенностей исследуемых зарубежных стран. В данном контексте основные задачи будут включать:

– осуществление информационной, консультационной и организационной поддержки в зарубежных странах;

– проведение экспертизы проектов, оказание помощи в определении подходящих форм и способов их реализации, в подборе надежных партнеров, сопровождение выполнения проектов;

– выявление проблем, связанных с доступом на внешние рынки, предложение практических решений и продвижение экспортных возможностей продукции по всему миру;

– развитие новых возможностей для белорусских экспортеров, а также пропаганда положительных аспектов белорусской продукции.

Блок III. В рамках разработанных рекомендаций предусматривается расширение направлений поддержки на отраслевом уровне, включая разработку ежегодных программ (стратегий), в том числе по компенсации за счет бюджетных средств расходов по:

- созданию субъектов товаропроводящей сети, открытию торговых павильонов на рынках третьих стран;

- созданию совместных предприятий по производству продовольственной продукции;

- участию в выставочных и ярмарочных мероприятиях;

- аттестации организаций на право экспорта в зарубежные страны;

- продвижению белорусских брендов за рубежом (семинары, торговые миссии и т. д.);

- организации презентационных мероприятий, способствующих продвижению высокого качества белорусского продукта;

- привлечению иностранных инвестиций в АПК Республики Беларусь.

Реализация ежегодных программ (стратегий) по продвижению экспорта сельскохозяйственной продукции и продуктов питания позволит обеспечивать экономию коммерческих расходов за счет: создания субъектов товаропроводящей сети, совместных предприятий по производству, участия в форумах и семинарах, реализации инвестиционных проектов. Кроме того, использование программного подхода предоставит возможность компенсировать часть этих расходов за счет бюджетных средств на участие в выставочных мероприятиях, аттестацию белорусских организаций за рубежом, представительские расходы.

Практика разработки программ по развитию экспорта агропродовольственной группы товаров широко применяется в Российской Федерации, Европейском союзе, Канаде, США. Странами в рамках финансовой поддержки экспортерам возмещаются порядка 50 % затрат, связанных с выводом продукции на внешние рынки. Нами предлагается использовать комбинированный подход, то есть заявлять, как бюджетные источники, так и задействовать собственные средства организаций. Таким образом, прирост экспорта

сельскохозяйственной продукции и продуктов питания в 2025 г. к 2020 г. составит в сумме 1 323,2 млн долл. США, а затраты по предлагаемым мероприятиям – 461,7 млн долл. США. В расчет приняты кредитные ресурсы, являющиеся резервными источниками, которые будут применены в случае необходимости [79].

В отношении расходов по блоку I представляется необходимым отметить, что при снижении себестоимости по отдельным видам молочной продукции на соответствующую сумму прибыль от реализации увеличится. Произведенные расчеты показывают эффективность поддержки роста экспорта агропродовольственной продукции на каждую дополнительно вложенную единицу средств по ее продвижению.

Таким образом, резюмируя изложенное в настоящем параграфе, правомерно сделать следующие выводы:

– на основании изучения зарубежного опыта разработана классификация мер стимулирования экспорта сельскохозяйственной продукции и продуктов питания, используемая в мировой практике и реализуемых в рамках макроэкономической (торгово-политические, меры налогово-административного и валютного регулирования, финансовые меры стимулирования производства и экспорта, информационно-консультативные) и микроэкономической политики (производственные, экономические, экспортные, трудовые). Научная новизна разработки состоит в оценке макроэкономических условий формирования показателей эффективности внешнеэкономической деятельности АПК и выявлении отличий в мерах, направленных на повышение эффективности производства и экспорта сельскохозяйственной продукции и продуктов питания в зарубежных странах (финансирование, маркетинговая поддержка экспорта, общий подход к эффективному осуществлению хозяйственной деятельности и др.);

– разработаны методические рекомендации по совершенствованию системы государственной поддержки и стимулирования национальных экспортеров, которые представляют собой комплекс элементов, условий и направлений, обеспечивающих эффективное продвижение сельскохозяйственной продукции и продуктов питания на зарубежные рынки, а также базируются

на научно-методологических подходах, основных положениях программных документов в республике, международных правилах и требованиях в области АПК. Научная новизна разработки состоит в реализации мер поддержки, направленных на снижение издержек производства и осуществление внешнеэкономической деятельности, изменение концепции субсидирования за счет расширения организационно-управленческих, экономических и финансовых инструментов бюджетного финансирования, которые будут способствовать наличию конкурентоспособного сельскохозяйственного товаропроизводителя, созданию условий для получения доходов и укрепления финансовой устойчивости АПК;

– обоснованы основные составляющие и механизмы внутренней поддержки и стимулирования национальных экспортеров на государственном уровне, предусматривающие меры «зеленой корзины», не оказывающие прямого искажающего воздействия на торговлю. Среди основных предложены: возмещение затрат экспортеров на разработку маркетинговых стратегий; осуществление торговых миссий; выполнение маркетинговых исследований; участие в выставочно-ярмарочных мероприятиях; продвижение потребительских свойств продукции, стандартов качества; прохождение инспекций организаций на право экспорта в третьи страны; страхование экспортных сделок; кредитование иностранных партнеров; информационная поддержка экспортеров; выполнение специально созданными структурами маркетинговых исследований зарубежных рынков; формирование института торговых представительств;

– предложен методический подход по оценке эффективности поддержки и стимулирования экспорта сельскохозяйственной продукции и продуктов питания, который позволил положительно оценить внедрение такой поддержки и ее влияние на увеличение экспорта данной группы товаров. В рамках реализации такого подхода целесообразным представляется разработка Минсельхозпродом ежегодных программ (стратегий) по продвижению экспорта сельскохозяйственной продукции и продуктов питания. Их внедрение на примере группы молочной продукции позволит снизить себестоимость по отдельным видам товаров на соответствующую сумму и увеличить прибыль от реализации.

3.3. Методика комплексной оценки экспортного потенциала организаций, осуществляющих производство продуктов питания

Высокий уровень конкуренции на продуктовом рынке Республики Беларусь и зарубежных рынках требует поиска эффективных путей и мероприятий по повышению конкурентоспособности отечественных субъектов хозяйствования. В этой связи важное значение имеет проведение комплексного анализа по оценке использования производственно-сбытового и экспортного потенциала организации, результатом которого будет определение способности производить и поставлять на рынок продукцию, пользующуюся спросом и обеспечивающая получение прибыли при наиболее эффективном использовании всех необходимых ресурсов (факторов производства) [79].

Для решения обозначенной проблемы нами разработана поэтапная методика, позволяющая комплексно оценить фактический и потенциальный уровень производственно-сбытового и экспортного потенциала организации, осуществляющей производство продуктов питания, а также на основе выявленных внутренних резервов разработать стратегические предложения по повышению эффективности деятельности субъекта хозяйствования (рис. 3.3).

Данная методика базируется на предложенном теоретико-методическом подходе, результатах проведенного аналитического исследования и, в отличие от существующих разработок, предусматривает систему обобщающих показателей, которые комплексно характеризуют производственно-сбытовую, экономическую, экспортную и другие направления деятельности организации в целом, и дифференцированных показателей оценки, включающих конкретные факторы, влияющие на выручку и затраты. Анализ названных показателей предлагается осуществлять по этапам (формирование, развитие, управление) [79].

На первом этапе формируются цели и задачи, обосновываются принципы исследования, определяются объекты и методы анализа. *Цель* методики заключается в оценке уровня использования и разработке стратегических предложений по повышению производственно-сбытового и экспортного потенциала организаций, производящих продукты питания.

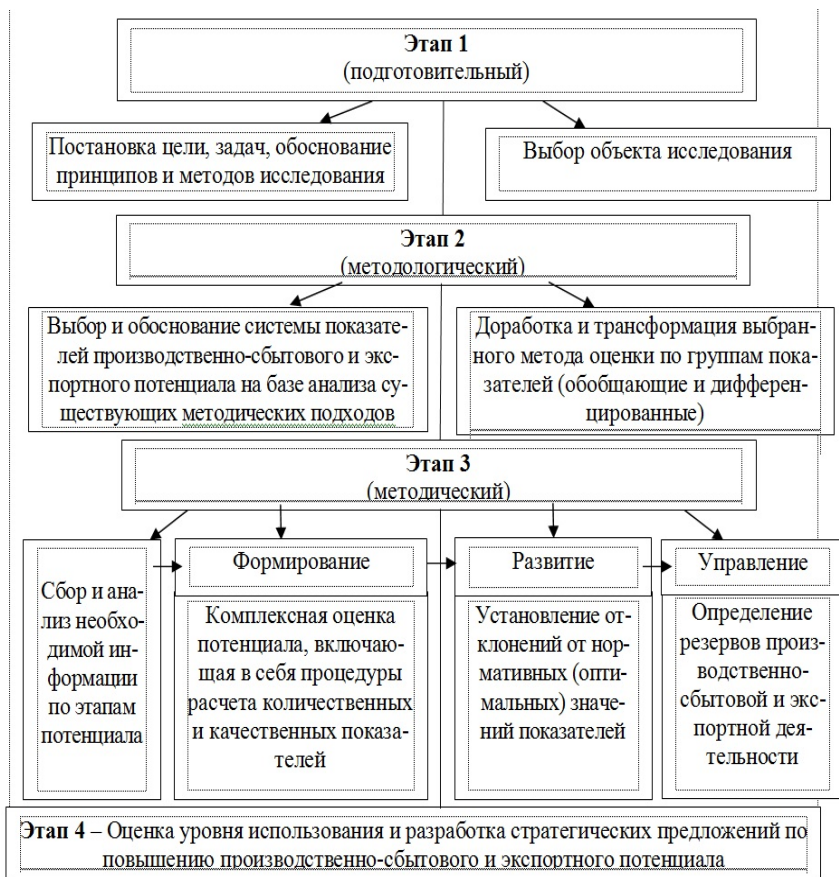


Рис. 3.3. Методика комплексной оценки производственно-сбытового и экспортного потенциала организаций, производящих продукты питания

Основными задачами разработки являются: постановка цели, задач, обоснование принципов исследования, выбор объекта и методов оценки; определение системы показателей производственно-сбытового и экспортного потенциала по объектам исследования; выполнение расчета комплексной оценки производственно-сбытового и экспортного потенциала; выявление резервов производственно-сбытовой и экспортной деятельности субъекта хозяйствования; разработка стратегических предложений раз-

вития производственно-сбытовой и экспортной деятельности. Методика комплексной оценки производственно-сбытового и экспортного потенциала организаций АПК базируется на следующих принципах:

системность – учет взаимосвязи внутренних и внешних факторов при изучении, измерении и обобщении их влияния на показатели формирования, развития и управления экспортным потенциалом;

объективность – исследование текущей ситуации производственных и коммерческих процессов, их причинно-следственные взаимосвязи;

комплексность – полномасштабное рассмотрение качественных и количественных характеристик составляющих экспортного потенциала и их влияние на общие результаты;

динамичность – анализ обобщающих и дифференцированных показателей по временным периодам;

целостность – уровень использования и разработка стратегических предложений по повышению производственно-сбытового и экспортного потенциала на основе системы обобщающих и дифференцированных показателей;

эффективное использование – синтезирующий принцип оценки экспортного потенциала, который интегрирует общее влияние всех принципов и означает, что из возможных вариантов использования потенциала избирается тот, при котором полнее всего реализуются функциональные возможности рассматриваемого потенциала и обеспечивается максимальный доход.

В качестве основных методов исследования нами определены: сравнение (сопоставление изучаемых данных с фактическими данными прошлых лет, нормативными (оптимальными) значениями либо данными товаров-аналогов и конкурентов); способ цепных подстановок (определение ряда промежуточных значений обобщающего показателя путем последовательной замены базисных значений факторов на отчетные); способ абсолютных разниц, или изменение результативного признака определяется как произведение отклонения изучаемого фактора на базисное или отчетное значение другого фактора; процентных разниц (применяется для измерения влияния факторов на прирост

результативного показателя), а также метод взаимосвязи отдельных аспектов объектов исследования.

Объектами исследования выступают организации, осуществляющие производство продуктов питания.

На *втором этапе* осуществляется выбор и обоснование системы показателей производственно-сбытового и экспортного потенциала на базе анализа существующих методических подходов. На основе трансформации выбранного метода оценки нами предложено применять обобщающие и дифференцированные показатели. Основная цель – подбор показателей, обеспечивающих наиболее полную и качественную оценку всем составляющим потенциала и их взаимосвязям (внутренним и внешним), а также условиям, в которых существуют объекты исследования.

Третий этап предусматривает выполнение расчета комплексной оценки производственно-сбытового и экспортного потенциала, для чего необходимо осуществить:

- сбор и анализ необходимой информации по этапам потенциала (формирование, развитие, управление);
- комплексную оценку потенциала, включающую в себя процедуры расчета качественных и количественных показателей;
- установление отклонений от нормативных (оптимальных) значений показателей;
- определение резервов производственно-сбытовой и экспортной деятельности.

Информационной базой выступают бухгалтерские, финансовые, статистические документы первичного характера исследуемого объекта.

В табл. 3.7 нами представлена разработанная система обобщающих показателей качественной и количественной оценки экспортного потенциала по составляющим, а также обоснованы их нормативные (оптимальные) значения. Обобщающие показатели могут рассчитываться как на уровне отдельных организаций, так и отраслевого министерства в целях оценки конкурентоспособности отечественных и зарубежных организаций.

Таблица 3.7

Система обобщающих показателей по основным составляющим экспортного потенциала организаций, производящих продукты питания

Качественный показатель и алгоритм расчета	Предлагаемое (оптимальное) значение	Количественный показатель и алгоритм расчета	Предлагаемое (оптимальное) значение
Природно-климатические составляющие потенциала			
<p>Коэффициент, характеризующий природно-климатические условия (среднегодовая температура, уровень концентрации ультрафиолетовых лучей, тип почвы и др.):</p> $K_{\text{улк}} = PK : PK_{\text{конк}},$ <p>где $K_{\text{улк}}$ – коэффициент, характеризующий природно-климатические условия в стране (по показателям);</p> $PK_{\text{конк.}}$ – природно-климатические условия в странах-конкурентах (по показателям)	≥ 1	<p>Коэффициент, характеризующий обеспеченность факторами производства (корма, средства защиты растений, удобрения, семена и др.):</p> $K_{\text{офп}} = \Pi_{\text{фп}} : H_{\text{фп}},$ <p>где $K_{\text{офп}}$ – коэффициент, характеризующий обеспеченность факторами производства;</p> $\Pi_{\text{фп}}$ – потребность в факторах производства; $H_{\text{фп}}$ – наличие собственных факторов производства	$= 1$

Качественный показатель и алгоритм расчета	Предлагаемое (оптимальное) значение	Количественный показатель и алгоритм расчета	Предлагаемое (оптимальное) значение
Производственная составляющая потенциала			
<p>Коэффициент, характеризующий уровень сертификации процесса производства:</p> $K_{yc} = C_{кол} : C_{кол.конк},$ <p>где K_{yc} – уровень сертификации технологического производства; $C_{кол}$ – количество сертификатов в отношении технологического процесса производства (сертификаты соответствия, соответствующие системам ИСО 9001, ИСО 14001, ИСО 22000, FSSC 22000 и др.); $C_{кол.конк}$ – количество сертификатов в отношении технологического процесса производства у организации-конкурента</p>	= 1	<p>Объемы производства и их изменение (в стоимостном выражении):</p> $УП = (П_{отч} : П_{пред}) \times 100,$ <p>где УП – уровень изменения производства; $П_{отч}$ – производство продукции в отчетном периоде; $П_{пред}$ – производство продукции в предыдущем периоде</p>	> 100 %

Качественный показатель и алгоритм расчета	Предлагаемое (оптимальное) значение	Количественный показатель и алгоритм расчета	Предлагаемое (оптимальное) значение
Технологическая составляющая потенциала			
<p>Коэффициент, характеризующий уровень механизации и автоматизации производства:</p> $K_{\text{мех.}} = O_{\text{м}} : O_{\text{р}}$ <p>где $K_{\text{мех.}}$ – уровень механизации и автоматизации производства; $O_{\text{м}}$ – объем работы, выполненный с помощью машин и оборудования; $O_{\text{р}}$ – объем работы, выполненной вручную</p>	<p>= 1</p>	<p>Коэффициент обновления ассортимента выпускаемой продукции:</p> $K_0 = K_{0,\text{отч}} - K_{0,\text{пред}}$ <p>где K_0 коэффициент обновления ассортимента выпускаемой продукции; $K_{0,\text{отч}}$ – количество выпускаемых товаров (по ассортименту), в том числе товаров с «чистой этикеткой» в отчетном периоде; $K_{0,\text{пред}}$ – количество выпускаемых товаров (по ассортименту), в том числе товаров с «чистой этикеткой» в предыдущем периоде</p>	<p>> 1</p>

Продолжение таблицы 3.7

Качественный показатель и алгоритм расчета	Предлагаемое (оптимальное) значение	Количественный показатель и алгоритм расчета	Предлагаемое (оптимальное) значение
Составляющая качества и безопасности потенциала			
<p>Коэффициент, характеризующий уровень качества сырья:</p> $K_{\text{КС}} = \text{КС} : \text{ВС},$ <p>где $K_{\text{КС}}$ – коэффициент, характеризующий качество сырья; КС – качественное входное сырье (например, молоко сорта «экстра»); ВС – входное сырье</p>	= 1	Аккредитация на право экспорта, отсутствие ограничений страны-импортера по поставкам продукции	Наличие права для экспорта (включение в реестры за- рубежных стран, согласование сертификатов и др.) и отсутствие ограничений по причинам безопасности

Качественный показатель и алгоритм расчета	Предлагаемое (оптимальное) значение	Количественный показатель и алгоритм расчета	Предлагаемое (оптимальное) значение
Экономическая составляющая потенциала			
<p>Коэффициент конкурентоспособности производства:</p> $K_{ik} = (C_{jk} : C_{jik} + P_{jk} : P_{jik}) : 2,$ <p>где K_{ik} – коэффициент конкурентоспособности производства; C_{jk} и C_{jik} – себестоимость основной продукции k-го вида по организации-конкуренту и в i-й организации в j-м году; P_{jk} и P_{jik} – цена реализации товарной части основной продукции k-го вида по организации-конкуренту и в i-й организации в j-м году</p>	<p>> 1</p>	<p>Объемы реализации и их изменение:</p> $UB = (V_{отч} : V_{пред}) \times 100,$ <p>где UB – изменение объемов реализации; $V_{отч}$ – выручка отчетного периода; $V_{пред}$ – выручка предыдущего периода</p>	<p>$> 100 \%$</p>

Качественный показатель и алгоритм расчета	Предлагаемое (оптимальное) значение	Количественный показатель и алгоритм расчета	Предлагаемое (оптимальное) значение
Финансовая составляющая потенциала			
<p>Коэффициент текущей ликвидности:</p> $K_{\text{тл}} = KA : KO,$ <p>где $K_{\text{тл}}$ – коэффициент текущей ликвидности; KA – краткосрочные активы; KO – краткосроч. обязательства.</p> <p>Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами:</p> $K_{\text{осо}} = (CK + ДО - ДА) : KA,$ <p>где $K_{\text{осо}}$ – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами; CK – собственный капитал организации;</p>	1,7	<p>Коэффициент, характеризующий финансовую конкурентоспособность:</p> $K\Phi_i = (H_j : H_{ji} + CK_j : CK_{ji}) : 2,$ <p>где K_{Φ} – коэффициент финансовой конкурентоспособности (налоговая нагрузка, ставки по кредитам); H_j и H_{ji} – налоговая нагрузка по организации-конкуренту и в i-й организации в j-м году; CK_j и CK_{ji} – ставки по кредитам по организации-конкуренту и в i-й организации в j-м году</p>	> 1
	0,3		

Качественный показатель и алгоритм расчета	Предлагаемое (оптимальное) значение	Количественный показатель и алгоритм расчета	Предлагаемое (оптимальное) значение
ДО – долгосрочные обязательства организации; ДА – долгосрочные; КА – краткосрочные			
Экспортная составляющая потенциала			
Коэффициент, характеризующий уровень государственной поддержки экспорта (расходы по сбыту и продвижению): $K_{вз} = B_1 : ((B_1 + B_2 + B_3 + \dots + B_k) : k)$, где $K_{вз}$ – коэффициент, характеризующий уровень государственной поддержки экспорта; B_i – возмещение затрат по выходу на рынки сбыта в расчете на единицу продукции;	≥ 1	Уровень развития ТПС на внешнем рынке: $TV_{ТПС} = (B_{ТПСотч} : B_{ТПСпред}) \times 100$, где $TV_{ТПС}$ – изменение выручки от реализации через ТПС; $B_{ТПСотч}$ – выручка через ТПС отчетного периода; $B_{ТПСпред}$ – выручка через ТПС предыдущего периода	$> 100 \%$

Качественный показатель и алгоритм расчета	Предлагаемое (оптимальное) значение	Количественный показатель и алгоритм расчета	Предлагаемое (оптимальное) значение
B_1, B_2, B_3, B_k – возмещение затрат по выходу на рынки сбыта продукта-аналога первого, второго, третьего, k -конкурента в расчете на единицу продукции, соответственно; k – количество организаций-конкурентов			
Маркетинговая составляющая потенциала			
Коэффициент покрытия прогнозов развития производства по отдельным товарам спроса: $KП_{разв,i} = П : И_i$, где $KП_{разв,i}$ – коэффициент покрытия прогнозов развития i -го товара; $П$ – производство i -го товара; $И_i$ – объемы импорта i -го то- вара в странах-импортерах	= 1	Коэффициент ценовой конъюнктуры: $K_{цк} = TrЦ : TrЦ_{внеш}$, где $K_{цк}$ – коэффициент ценовой конъюнктуры; $TrЦ$ – темп роста цены на товар;	= 1

Качественный показатель и алгоритм расчета	Предлагаемое (оптимальное) значение	Количественный показатель и алгоритм расчета	Предлагаемое (оптимальное) значение
		$Tr\Pi_{\text{внеш}}$ – темп роста цены на товар на внешнем рынке (цены конкурентов, котировки на международных биржах)	
Трудовая составляющая потенциала			
<p>Уровень квалификации персонала:</p> $Y_{\text{во}} = (K_{\text{во}} : Ч) \times 100,$ <p>где $Y_{\text{во}}$ – уровень квалификации персонала; $K_{\text{во}}$ – количество сотрудников с высшим образованием; $Ч$ – списочная численность</p>		<p>Уровень производительности труда:</p> $П_{\text{тр}} = (\Pi_{\text{отч}} \cdot Ч_{\text{отч}}) : (\Pi_{\text{пред}} \cdot Ч_{\text{пред}}) \times 100,$ <p>где $\Pi_{\text{тр}}$ – производительность труда, $Ч_{\text{отч}}$ – численность в отчет- ном периоде; $Ч_{\text{пред}}$ – численность в предыдущем периоде</p>	> 100 %

Продолжение таблицы 3.7

Качественный показатель и алгоритм расчета	Предлагаемое (оптимальное) значение	Количественный показатель и алгоритм расчета	Предлагаемое (оптимальное) значение
Управленческая составляющая потенциала			
<p>Коэффициент эффективности управленческой политики:</p> $P_{\text{ост}} = (P_{\text{отч}} : P_{\text{отч}}),$ <p>где $P_{\text{ост}}$ – остатки нереализованной продукции; $P_{\text{отч}}$ – остатки отчетного периода</p>	< 0,3	<p>Коэффициент, характеризующий активность участия в выставочно-ярмарочных ме- роприятиях, презентациях, пе- реговорах:</p> $KЭ_{\text{уп}} = (K_{\text{выам. отч}} : K_{\text{выам. пред}}),$ <p>где $Э_{\text{уп}}$ – экономическая эффективность управленческого персонала;</p> <p>$K_{\text{выам. отч}}$ – количество выставок, ярмарок, переговоров, презентаций, в которых принято участие в отчетном периоде; $K_{\text{выам. пред}}$ – количество выставок, ярмарок, переговоров, презентаций, в которых принято участие в предыдущем периоде</p>	> 1

Качественный показатель и алгоритм расчета	Предлагаемое (оптимальное) значение	Количественный показатель и алгоритм расчета	Предлагаемое (оптимальное) значение
Правовая составляющая потенциала			
Коэффициент обеспеченности производственных планов договорами: $K_{\text{пл}} = \text{ДО} : \text{ПП}$, где $K_{\text{пл}}$ – уровень обеспеченности производственных планов договорами; ДО – договорные объемы; ПП – производственные планы	= 1	Коэффициент выполнения договорных обязательств: $K_{\text{до}} = D_{\text{отч}} : V_{\text{отч}}$, где $K_{\text{до}}$ – выполнение договорных обязательств; $D_{\text{отч}}$ – договорные обязательства отчетного периода	= 1
Логистическая составляющая потенциала			
Коэффициент уровня сервисного обслуживания реализуемой продукцией: $K_{\text{со}} = K_{\text{го}} : K_{\text{пл}}$	= 1	Коэффициент обеспеченности складскими помещениями: $K_{\text{ск-пом}} = 3П : СК_{\text{м}}$, где $K_{\text{ск-пом}}$ – наличие складских помещений;	= 1

Качественный показатель и алгоритм расчета	Предлагаемое (оптимальное) значение	Количественный показатель и алгоритм расчета	Предлагаемое (оптимальное) значение
где Y_{co} – уровень сервисного обслуживания; $K_{то}$ – количество точек обслуживания (торговых представителей); $K_{пп}$ – количество точек продаж		ZC – запасы продукции; $СК_m$ – складские мощности	

Примечание – Таблица составлена авторами на основе собственных исследований.

Под «чистой этикеткой» товара понимаются продукты с коротким списком ингредиентов в составе, отсутствием в составе ингредиентов с искусственным, химическим и негативным имиджем (например, пальмовое масло, кукурузный сироп).

При расчетах на уровне организаций при планировании выхода на зарубежные рынки, оценке и выработке предложений по повышению конкурентоспособности продукции предлагается классифицировать предложенные составляющие оценки экспортного потенциала по стадиям: стадия формирования (природно-климатическая, производственная, экономическая, финансовая, качество и безопасность), стадия развития (технологическая, маркетинговая, трудовая, управленческая), стадия управления (экспортная, правовая, логистическая).

В развитие данного методического подхода нами разработана система дифференцированных показателей оценки экспортного потенциала, а также обоснованы их предлагаемые (оптимальные) значения (табл. 3.8). Факторы, влияющие на выручку, предлагается оценивать в разрезе стран СНГ и вне СНГ ввиду существующей разницы в ценах и различий в спросе на продукцию в зависимости от степени переработки. В свою очередь, к переработанным доходным товарам нами отнесены мясо обваленное и части, колбасные изделия, мясные консервы, а также молочная продукция, предназначенные для продажи в торговые сети.

Таблица 3.8

Система дифференцированных показателей оценки экспортного потенциала организаций, производящих продукты питания

Показатели	Алгоритм расчета	Предлагаемое (оптимальное) значение
Факторы, влияющие на выручку		
Цены на продукт (отдельно для стран СНГ и вне СНГ)	$Y_{\text{ц}} = C_i : ((C_1 + C_2 + C_3 + \dots + C_p) : p),$ <p>где $Y_{\text{ц}}$ – уровень цены продукта; C_i – цена на изучаемый продукт; C_1, C_2, C_3, C_p – цена на первый, второй, третий, р-продукт-аналог организаций-конкурентов, соответственно; p – количество конкурентов на рынке</p>	>1

Продолжение таблицы 3.8

Показатели	Алгоритм расчета	Предлагаемое (оптимальное) значение
	$Y_{ц. марж} = C_i : ((C_1 + C_2 + C_3 + \dots + C_p) : p),$ <p>где $Y_{ц. марж}$ – уровень цены на переработанные доходные товары; C_i – цена на изучаемый продукт; C_1, C_2, C_3, C_p – цена на первый, второй, третий, р-продукт-аналог организаций-конкурентов, соответственно; p – количество конкурентов на рынке</p>	>1
Спрос на продукт (отдельно для стран СНГ и вне СНГ)	$Y_{сп} = B_i : ((B_1 + B_2 + B_3 + \dots + B_p) : p),$ <p>где $Y_{сп}$ – уровень спроса на продукт; B_i – объем продаж на изучаемый продукт; B_1, B_2, B_3, B_p – объем продаж на первый, второй, третий, р-продукт-аналог организаций-конкурентов, соответственно; p – количество конкурентов на рынке</p>	>1
	$Y_{сп. марж} = B_i : ((B_1 + B_2 + B_3 + \dots + B_p) : p),$ <p>где $Y_{сп. марж}$ – уровень спроса на переработанные доходные товары; B_i – объемы продаж переработанных доходных товаров; B_1, B_2, B_3, B_p – объемы продаж на первый, второй, третий, р-продукт-аналог, соответственно; p – количество конкурентов на рынке</p>	>1

Показатели	Алгоритм расчета	Предлагаемое (оптимальное) значение
Факторы, влияющие на себестоимость		
Использование производственных мощностей (за счет собственного либо импортного сырья)	$K_{\text{пм}} = П : П_{\text{м}},$ <p>где $K_{\text{пм}}$ – коэффициент использования производственных мощностей; $П$ – объем собственного производства; $П_{\text{м}}$ – производственные мощности</p>	=1
	$I_{\text{зав}} = И : З,$ <p>где $I_{\text{зав}}$ – уровень импортной зависимости производства; $И$ – импорт необходимых сырья, материалов и комплектующих для обеспечения производства; $З$ – затраты на производство собственного производства:</p>	≤50 %
Цены сырья	$У_{\text{цсп}} = (ЦС_1 + ЦС_2 + ЦС_3 + \dots + ЦС_p) : p,$ <p>где $У_{\text{цсп}}$ – уровень цены продукта; $ЦС_1, ЦС_2, ЦС_3, ЦС_p$ – цена на первый, второй, третий, p-продукт-аналог соответствующих конкурентов на рынке, соответственно; p – количество конкурентов на рынке импортного производства:</p>	–
	$У_{\text{цип}} = (ЦИС_1 + ЦИС_2 + ЦИС_3 + \dots + ЦИС_p) : p,$ <p>где $У_{\text{цип}}$ – уровень цены продукта; $ЦИС_1, ЦИС_2, ЦИС_3, ЦИС_p$ – цена на первый, второй, третий, p-продукт-аналог соответствующих конкурентов на рынке, соответственно; p – количество конкурентов на рынке</p>	–

Примечание – Таблица выполнена авторами на основе собственных исследований.

Основным показателем, влияющим на себестоимость, является стоимость сырья. Предполагается выполнять расчет себестоимости сырья при полной загрузке мощностей за счет поставок сырья собственного производства, учитывая темпы роста, и поставок по импорту. При этом рост иных видов расходов целесообразно планировать с учетом темпов производства.

Практическое применение системы показателей позволит сопоставить достигнутый экономический эффект с себестоимостью реализованной продукции. В качестве эффекта предлагается использовать изменение прибыли от реализации продукции и себестоимости.

По результатам исследований установлено, что разработанную систему дифференцированных показателей оценки экспортного потенциала организации АПК можно использовать:

- на стадии формирования экспортной политики и разработки соответствующей стратегии для прогнозирования результатов;
- для выбора наиболее эффективного варианта проведения экспортных операций (стадия развития);
- на этапе управления для повышения эффективности экспортной деятельности по окончании определенного периода (месяца, квартала, года) и разработки мер на перспективу [79].

Определение резервов производственно-сбытовой и экспортной деятельности субъекта хозяйствования нами предлагается проводить с соблюдением следующей пошаговой последовательности:

Шаг 1. По обобщающим показателям резервы определяются путем расчета отклонений фактических значений показателей от нормативных (оптимальных) значений (Π_i) по следующей формуле (3.1):

$$\Pi_i = \text{НО}_{\text{зн}}, \quad (3.1)$$

где Π_i – показатель оценки эффективности производственно-сбытовой и экспортной деятельности объектов исследования;

$\text{НО}_{\text{зн}}$ – нормативное (оптимальное) значение.

Шаг 2. По дифференцированным показателям резервы (предложения по повышению эффективности) определяются путем соотношения прибыли от реализации и себестоимости реализованной продукции (рентабельность продаж).

На четвертом этапе проводится оценка уровня использования и разработка стратегических предложений по повышению производственно-сбытового и экспортного потенциала организаций АПК. Стратегия должна учитывать результаты полученных исследований и включать конкретные мероприятия в рамках каждого направления исследования, источники финансирования и мероприятия, направленные на реализацию (повышение) экспортного потенциала.

Разработанная методика апробирована на примере ОАО «Минский молочный завод № 1» и ОАО «Минский мясокомбинат». На основании предложенной методики выполнен расчет дифференцированных показателей оценки экспортного потенциала ОАО «Минский мясокомбинат». При расчетах использованы показатели по выручке от экспорта, в том числе продажам переработанных доходных товаров и экспортным ценам ОАО «Брестский мясокомбинат», ОАО «Витебский мясокомбинат», ОАО «Калинковичский мясокомбинат», ОАО «Гродненский мясокомбинат», ОАО «Слуцкий мясокомбинат», ОАО «Могилевский мясокомбинат» (организации-конкуренты).

Предполагается, что производственные мощности организации будут использованы в полном объеме за счет собственного и импортного сырья в равных пропорциях. В качестве импортных цен применены средние цены импорта мясосырья (говядины и свинины) по Республике Беларусь, а цен закупки отечественного сырья – средние цены закупки сырья по стране. Порядка 35,6 % продаж мясокомбината приходится на экспорт, поэтому прочие расходы по организации распределены для данного уровня экспорта и с ростом в соответствии с темпом роста производства при полной загрузке мощностей мясокомбината (в 2,1 раза).

При увеличении объемов продаж в страны СНГ и вне СНГ, установлении экспортных цен в страны вне СНГ (на уровне не ниже показателей по отобранным конкурентам Республики Беларусь), достижении доли переработанных доходных товарных позиций в выручке до 73,45 % против 42,04 %, выручка от экспорта может вырасти до 32,3 млн долл. США или на 31,6 млн долл. США, прибыль до 11,8 млн долл. США против убытка от экспорта в 13,6 млн долл. США (табл. 3.9).

Таблица 3.9

Финансово-экономические показатели ОАО «Минский мясокомбинат»,
тыс. долл. США

Показатели	По исходным данным	По расчетным данным	Отклонение, ±
Выручка от экспорта	750,3	32 313,2	31 562,9
Затраты на сырье и материалы	10 308,7	12 128,6	1 819,9
Прочие расходы	3 998,1	8 396,0	4 397,9
Итого себестоимость	14 306,8	20 524,6	6 217,8
Прибыль (убыток)	–13 556,5	11 788,6	25 345,1

Примечание – Таблица составлена авторами на основе собственных исследований.

Нами также выполнен расчет дифференцированных показателей оценки экспортного потенциала ОАО «Минский молочный завод № 1». При расчетах применены показатели по выручке от экспорта, в том числе продажам переработанных доходных товаров и экспортным ценам ОАО «Савушкин продукт», ОАО «Поставский молочный завод», ОАО «Милкавита», ОАО «Молочный Мир», ОАО «Здравушка-милк» (организации-конкуренты).

Проведенный анализ показал, что объемы продаж завода в страны вне СНГ достаточно высокие, так же как и цены в сравнении с конкурентами. При этом дополнительным резервом для увеличения выручки от экспорта может быть рост объемов поставок в страны СНГ за счет роста производства и изменения структуры экспорта на дальние рынки в пользу переработанной доходной продукции [79].

Выполненные нами в данном параграфе исследования позволяют сделать следующие выводы:

- разработана комплексная методика оценки использования производственно-сбытового и экспортного потенциала организаций, осуществляющих производство продуктов питания, суть которой в практическом применении качественных и количественных показателей. Для оценки потенциала на уровне организаций разработана система обобщающих показателей, которые распределены

по стадиям развития экспортного потенциала (формирование, развитие, управление). Дополнительно на микроэкономическом уровне введены дифференцированные показатели, которые непосредственно влияют на эффективность работы организаций, занимающихся производством продуктов питания;

– обоснованы предлагаемые (оптимальные) значения (полученные экспертным путем) обобщающих показателей, позволяющие оценить работу структурного подразделения и организации в целом, а также выявить резервы повышения деятельности субъекта. Оценку эффективности по дифференцированным показателям предложено определять путем соотношения прибыли и себестоимости. В ходе исследования выявлены факторы, которые оказывают существенное влияние на прибыль и себестоимость: производство пользующейся спросом на рынках сбыта продукции; реализация переработанных доходных товаров; конкурентоспособные экспортные цены; загрузка производственных мощностей; цена сырья, используемого для производства готовой продукции; стоимость импорта, используемого при производстве готовых продуктов;

– предложена система показателей, которая позволяет объективно оценить производственно-сбытовой и экспортный потенциал организаций, осуществляющих производство продуктов питания, с целью определения возможностей и резервов повышения эффективности функционирования в действующих условиях. Методика апробирована на ОАО «Минский молочный завод № 1» и ОАО «Минский мясокомбинат» и рекомендуется для использования в организациях, осуществляющих производство продуктов питания в Республике Беларусь. В завершение разработаны комплексы организационно-экономических мер по повышению эффективности производственно-коммерческой деятельности указанных субъектов, учитывающие результаты проведенного исследования.

Таким образом, на основании проведенных в третьей главе исследований можно сделать следующие выводы:

1. Разработана концептуальная модель повышения эффективности использования экспортного потенциала агропродовольственной сферы в условиях углубления международной и региональной торгово-экономической интеграции, включающая приоритетные направления и мероприятия по укреплению согласованной агропромышленной политики в области экспорта сельскохозяйственной

продукции и продовольствия; формированию единой агропромышленной политики в рамках Союзного государства; развитию международной экономической интеграции; освоению новых перспективных и сохранению существующих рынков, усилению конкурентных позиций на традиционных сегментах; оптимизации национальной системы поддержки и развития экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Выявлены резервы повышения внешнеэкономической деятельности в рамках ЕАЭС, Союзного государства, а также других стран, произведен расчет прогноза по развитию экспорта сельскохозяйственной продукции и продуктов питания с учетом перспектив производства сельского хозяйства и обрабатывающей (пищевой) промышленности до 2025 г. Научная и практическая значимость предложенного подхода заключается в повышении эффективности взаимной торговли государств – членов ЕАЭС, Союзного государства, СНГ, развитии межгосударственного сотрудничества, реализации и заключении новых соглашений о зонах свободной торговли, диверсификации экспорта аграрной продукции на третьи рынки (например, в качестве приоритетов определены и обоснованы страны Азии, Африки и Персидского залива).

2. Разработаны методические рекомендации по совершенствованию системы государственной поддержки и стимулирования национальных экспортеров, обеспечивающие эффективное продвижение сельскохозяйственной продукции и продуктов питания на зарубежные рынки, а также базирующиеся на научно-методологических подходах, основных положениях программных документов в республике, международных правилах и требованиях в области АПК. Новизна разработки заключается в применении комплексного подхода, включающего мероприятия, направленные на снижение издержек производства и осуществление внешнеэкономической деятельности, развитие нормативно-правового регулирования, расширение организационно-управленческих, экономических и финансовых инструментов финансирования за счет не только средств республиканского бюджета, но и собственных средств организаций АПК.

3. Разработана методика комплексной оценки использования производственно-сбытового и экспортного потенциала организаций, осуществляющих производство продуктов питания, с применением

системы обобщающих показателей, которые распределены по стадиям развития экспортного потенциала (формирование, развитие, управление), и дифференцированных показателей на микроэкономическом уровне. В отличие от существующих подходов предложенная система показателей позволяет оценивать производственно-сбытовой и экспортный потенциал организаций с целью определения возможностей и резервов повышения эффективности их функционирования в современных условиях. Данная методика апробирована на ОАО «Минский молочный завод № 1» и ОАО «Минский мясокомбинат», что позволило выявить фактические и потенциальные конкурентные преимущества и на этой основе разработать соответствующий комплекс организационно-экономических мер по разработке стратегии выхода организаций на внешний рынок.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Выполненные исследования позволили получить новые научные и практические результаты, основная суть которых в следующем:

1. Проведено системное изучение теоретико-методических основ формирования и использования экспортного потенциала агропродовольственной сферы, проанализированы теории международной торговли (протекционизма, классические экономические теории, свободная торговля, современные международные теории экономической интеграции); определены цели и эффекты торгово-экономических взаимоотношений между государствами; систематизированы подходы по вопросам эффективности экспортного потенциала агропродовольственной сферы и ее основных направлений (ВТО, ЕЭК, ОЭСР, ФАО). Разработана система факторов (общие и специфические) и условий (внутренние и внешние), оказывающих влияние на развитие экспортного потенциала агропродовольственной сферы, а также обоснованы методические подходы к оценке их влияния на эффективность агропродовольственной сферы.

Научная новизна исследований заключается в уточнении понятия «экспортный потенциал», представляющего собой систему бизнес-процессов на макроэкономическом уровне (государство, регион) и на уровне организаций (микроуровень), что в совокупности позволяет его рассматривать по таким составляющим, как природно-ресурсная, производственная, трудовая, научно-техническая, экспортная. Также разработан методический подход к экономической оценке экспортного потенциала агропродовольственной сферы, суть которого заключается в использовании комплексной системы показателей на различных стадиях его формирования, развития и управления (планирование, регулирование, организация, мотивация, контроль).

2. Проведен комплексный анализ функционирования сельскохозяйственных товаропроизводителей в регионах Республики Беларусь, базирующийся на производственных, экономических и финансовых условиях, основных факторах, влияющих на эффективность производства сельскохозяйственной продукции (природно-климатические, отраслевые). На основе выполненной группировки сельскохозяйственных организаций системы Минсельхозпрода

установлена зависимость финансово-экономических показателей от производственных результатов (удоев, привесов, урожайности), а также удельного веса отдельных статей затрат (корма, оплата труда и др.).

Проанализированы финансово-экономические показатели эффективности производства и реализации продуктов в целом, а также развитие основных продуктовых рынков (зерна и зернопродуктов; молока и молокопродуктов; мяса и мясопродуктов; картофеля и картофелепродуктов; овощей, бахчевых культур и продуктов их переработки; фруктов, ягод и продуктов их переработки; сахара; масла растительного; рыбы и рыбопродуктов; яиц и яйцепродуктов). Выявлены основные проблемы обрабатывающей промышленности: 1) производственные (отсутствие сырьевой базы; неполная загрузка имеющихся производственных мощностей); 2) экономические (высокая доля в структуре затрат постоянных издержек, высокая цена реализации продукции в розничной торговле); 3) финансовые (наличие значительных объемов заемных средств; реализация сырьевых низкомаржинальных видов продукции; наличие кредитных ресурсов с высокой процентной ставкой); 4) маркетинговые (низкая доля затрат на рекламу и маркетинг; отсутствие постоянных маркетинговых исследований; отсутствие аккредитации организаций на рынке Китайской Народной Республики).

3. Проведена оценка конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции и продуктов питания Республики Беларусь, в том числе на рынках стран ЕАЭС и третьих стран. Определены товарные и доходные торговые условия, установлены основные факторы, оказывающие влияние на экспортные поставки страны на внешних рынках (физические объемы, экспортные и импортные цены) и обоснована необходимость расширения экспорта маржинальной продукции с высокой добавленной стоимостью (сыры, масло животное, мясо обваленное и др.). Научная новизна проведенных исследований по выявлению тенденций, проблем и перспектив развития экспортного потенциала агропродовольственной сферы Республики Беларусь обеспечивается комплексностью подхода к экономической оценке функционирования сельского хозяйства и обрабатывающей промышленности (производство продуктов питания, напитков). Выявленные сравнительные преимущества

регионов Республики Беларусь в производстве сельскохозяйственной продукции и продуктов питания могут быть учтены субъектами хозяйствования *при формировании экспортного потенциала*, а результаты оценки товарных и доходных условий торговли – *на стадии управления им*.

4. Разработана концептуальная модель повышения эффективности использования экспортного потенциала агропродовольственной сферы в условиях углубления международной и региональной торгово-экономической интеграции, представляющая собой 5 блоков приоритетных направлений, базирующихся на национальном законодательстве и нормативной правовой базе интеграционных объединений (ЕАЭС, Союзное государство, СНГ), включающий реализацию согласованной агропромышленной политики; формирование единой агропромышленной политики в рамках Союзного государства; развитие международной экономической интеграции; освоение новых перспективных и сохранение существующих рынков, усиление конкурентных позиций на традиционных сегментах; оптимизацию национальной системы поддержки и развития экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Научная и практическая значимость модели заключается в формировании условий для повышения эффективности взаимной торговли государств – членов ЕАЭС, Союзного государства, СНГ, развитии межгосударственного сотрудничества, реализации и заключения новых соглашений о зонах свободной торговли, диверсификации экспорта аграрной продукции на третьи рынки.

Выявлены резервы повышения внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь, что позволило на основе методов прогнозирования, экстраполяции и экспертных оценок выполнить среднесрочные и долгосрочные прогнозы по развитию экспорта сельскохозяйственной продукции и продуктов питания с учетом перспектив производства продукции сельского хозяйства и пищевой промышленности в основных странах-партнерах, прогнозируемых экспортных цен и планируемых объемов импорта. Так, согласно расчету, к 2025 г. экспорт такой продукции составит 7,1 млрд долл. США, в том числе в страны ЕАЭС – 5,2 млрд долл. США. Среди стран вне СНГ в качестве основных партнеров необходимо рассматривать страны Азии, Африки и Персидского залива, так как они являются импортерами и применяют низкие ставки

таможенных пошлин на ввозимую сельскохозяйственную продукцию. Таким образом, доля экспортных поставок может быть распределена в 2025 г. следующим образом: страны ЕАЭС – 73,8 % (в 2021 г. – 77,2 %), в том числе Российская Федерация – 63,9 (71,9), прочие страны – 26,2 % (22,8 %).

5. Для развития экспорта сельскохозяйственной продукции и продуктов питания разработаны методические рекомендации по совершенствованию системы государственной поддержки и стимулирования национальных экспортеров, представляющие собой комплекс элементов, условий и направлений, обеспечивающих эффективное продвижение сельскохозяйственной продукции и продуктов питания на зарубежные рынки, а также базирующихся на научно-методологических подходах, основных положениях программных документов в республике, мирового опыта в области АПК. Новизна разработки заключается в обеспечении комплексного подхода, включающего мероприятия по расширению организационно-управленческих, экономических и финансовых инструментов финансирования за счет не только средств республиканского бюджета, но и собственных средств организаций АПК.

6. Разработана методика комплексной оценки экспортного потенциала организаций, осуществляющих производство продуктов питания, включающая обобщающие (макроэкономический и микроэкономический уровень) и дифференцированные (микроэкономический уровень) показатели, позволяющие выявить факторы, оказывающие существенное влияние на прибыль и себестоимость реализованной продукции, а также определить эффективность производственно-сбытовой и экспортной деятельности организации. Методика имеет прикладной характер и отличается от ранее разработанных комплексностью показателей, которые позволяют оценивать работу и выявлять резервы повышения эффективности деятельности организаций. На основании полученных результатов разработан комплекс организационно-экономических мер по обеспечению результативности производственно-коммерческой деятельности ОАО «Минский мясокомбинат» и ОАО «Минский молочный завод № 1». Расчеты показали, что выручка от экспорта ОАО «Минский молочный завод № 1» увеличится до 147,5 млн долл. США, прибыль – до 66,8 млн долл. США.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Акулич, И. Л. Международный маркетинг: учеб. пособие / И. Л. Акулич. – Минск : Выш. шк., 2006. – 544 с.
2. Анализ внешней торговли с позиций спроса. Теория С. Линдера // Портал экономистъ. 2019. – URL:<https://finance-credit.news/ekonomicheskaya-teoriya/analiz-vneshney-torgovli-pozitsiy-sprosa-34135.html> (дата обращения: 16.03.2019) – Текст : электронный.
3. Андреева, Е. А. Анализ развития экспорта сельскохозяйственного сырья и продовольствия Беларуси / Е. А. Андреева // Известия НАН Беларуси. Серия аграрных наук. – 2005. – № 5. – С. 12–24.
4. Андреева, Е. А. Основные подходы к совершенствованию организационно-экономического механизмам формирования экспортного потенциала в агропромышленном комплексе / Е. А. Андреева // Агроэкономика. – 2004. – № 7. – С. 6–7.
5. Ан-148: Мировые практики господдержки. – URL: <https://www.aex.ru/docs/3/2010/10/4/1173/> (дата обращения: 25.03.2020). – Текст : электронный.
6. Арутюнова, Д. В. Стратегический менеджмент / Д. В. Арутюнова. – Таганрог : Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. – 122 с.
7. Ахрамович, В. С. Методические подходы к оценке экспортного потенциала агропродовольственной отрасли / В. С. Ахрамович // Экономика сельского хозяйства. – 2014. – № 8. – С. 43–49.
8. Байгот, Л. Н. Беларусь на мировом рынке продовольствия: возможности страновой и региональной диверсификации экспорта отечественной продукции / Л. Н. Байгот // Вес. Нац. акад. наук Беларусі. – 2013. – № 4. – С. 17–29.
9. Байгот, Л. Н. Развитие экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия Беларуси: состояние, проблемы, перспективы / Л. Н. Байгот, В. С. Ахрамович // Вес. Нац. акад. наук Беларусі. – 2016. – № 1. – С. 24–32.
10. Байгот, М. С. Конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции Беларуси на внешнем рынке: методология оценки и реализации экспортного потенциала / М. С. Байгот // Вес. Нац. акад. наук Беларусі. – 2015. – № 2. – С. 19–30.
11. Байгот, М. С. Механизмы регулирования внешнеэкономической деятельности Беларуси в аграрной сфере: вопросы теории,

методологии, практики / М. С. Байгот; под ред. В. Г. Гусакова. – Минск : Беларус. навука, 2010. – 367 с.

12. Балансы товарных ресурсов Республики Беларусь, 2021 : [сайт]. – URL: <https://www.belstat.gov.by>. (дата обращения : 07.03.2024). – Текст : электронный.

13. Балансы продовольственных ресурсов : [сайт]. – URL: https://www.gks.ru/enterprise_economy. (дата обращения : 02.08.2024). – Текст : электронный.

14. Балашов, А. П. Менеджмент : учеб. пособие / А. П. Балашов. – М. : ОАО «Издательский дом «Вузовский учебник» НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 272 с.

15. Беленов, О. Н. Методика и практика применения оценки эффективности внешнеэкономической деятельности на примере Воронежской области / О. Н. Беленов, Ю. В. Шурчкова, И. В. Шилова // Современная экономика: проблемы и решения. – 2018. – № 9 (105). – С. 147–157.

16. Бельский, В. И. Актуальные направления совершенствования экономического механизма государственного регулирования аграрного рынка / В. И. Бельский // Вест. Нац. акад. наук Беларуси. Сер. аграр. наук. – 2004. – № 4. – С. 21–29.

17. Беляцкий, Н. П. Основы менеджмента : учеб. пособие / Н. П. Беляцкий. – Минск : БГЭУ, 2004. – 293 с.

18. Беркова, О. В. Внешнеэкономическая деятельность в агропромышленном комплексе : учеб. пособие / О. В. Беркова, М. К. Жудро, Е. И. Михайловский. – Минск : Тетралит, 2014. – 240 с.

19. Бирюкова, О. В. Когда сотрудничество не складывается: глобальное управление цифровой торговлей / О. В. Бирюкова, А. В. Данильцев // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. – 2019. – Т. 14. – № 1. – С. 7–20.

20. Бойкова, И. П. Методические подходы к оценке экспортного потенциала / И. П. Бойкова // Вестник Белорусского государственного университета. – 2016. – № 1 (114). – С. 66–75.

21. Бондарев, И. И. ЕАЭС: сравнительные преимущества для России и стран-членов / И. И. Бондарев // Проблемы и перспективы экономики и управления : материалы V Междунар. науч. конф., г. Санкт-Петербург, декабрь 2016 г. – СПб. : Свое издательство, 2016. – С. 53–57.

22. Бондаренко, А. В. Теоретические подходы к понятию и оценке эффективности экспортной деятельности предприятия /

А. В. Бондаренко // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 15 (270). – С. 58–64.

23. Бородин, К. Г. Теории международной торговли и торговая политика / К. Г. Бородин // Российский внешнеэкономический вестник. – 2006. – № 1. – С. 9–18.

24. Брасс, А. А. Управление организацией : учеб. пособие / А. А. Брасс. – Минск : Амалфея, Мисанта, 2014. – 346 с.

25. Варламова, Т. П. Финансовый менеджмент : учебное пособие / Т. П. Варламова, М. А. Варламова. – 2-е изд. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. – 304 с.

26. Володько, В. Ф. Основы менеджмента : учеб. пособие / В. Ф. Володько. – 3-е изд. – Минск : Адукацыя і выхаванне, 2010. – 304 с.

27. Воронов, А. С. Оценка и перспективы развития экспортного потенциала агропродовольственного комплекса России / А. С. Воронов, И. С. Иваненко, Н. А. Яковенко // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2018. – № 5. – С. 73–76.

28. Веснин, В. Р. Основы менеджмента: учебник / В. Р. Веснин. – М. : Изд-во «Проспект», 2015. – 320 с.

29. Внешняя торговля Республики Беларусь в условиях вступления в ВТО и евразийской интеграции / А. Е. Дайнеко, Т. С. Вертинская, Д. В. Береснев [и др.] ; под науч. ред. А. Е. Дайнеко ; Нац. акад. наук Беларуси, Ин-т экономики. – Минск : Беларус. навука, 2013. – 245 с.

30. Внешняя торговля Республики Беларусь : [сайт] – URL: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/vneshnyaya-torgovlya/> (дата обращения: 07.03.2024). – Текст : электронный.

31. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник для вузов / под ред. проф. Л. Е. Стровского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ, 1999. – 823 с.

32. Геврасева, А. П. Организация и управление в секторах национальной экономики / А. П. Геврасева // Экономика и управление. – 2018. – № 2 (214). – С. 41–45.

33. Гец, А. А. Экономическая оценка экспортного потенциала молочной отрасли Республики Беларусь / А. А. Гец // Сучасні аспекти стабільного розвитку економіки / за ред. О. О. Непочатенко, П. К. Бечка. – Умань : Вид. «Сочінський», 2010. – С. 156–161.

34. Годовой обзор состояния экономики и основных направлений внешнеэкономической деятельности Австралии за 2016 год //

Торговое представительство Российской Федерации в Австралии. – URL: <http://admin.ved.gov.ru/uploads/%D0%93%D0%BE%D0%B4%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B9%20%D0%BE%D0%B1%D0%B7%D0%BE%D1%80%20%D0%90%D0%B2%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D1%8F2016.pdf>. (дата обращения: 20.05.2024). – Текст : электронный.

35. Гусян, А. Ф. Основные теории международной экономической интеграции / А. Ф. Гусян // Экономические науки. – 2009. – № 55. – С. 370–372.

36. Давыденко, Е. Л. Механизм повышения эффективности внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь : на примере внешнеэкономических связей с Россией : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Елена Леонидовна Давыденко ; Научно-исслед. экон. ин-т. – Минск, 1997. – 24 с.

37. Дадалко, В. А. Стратегия обеспечения экономической безопасности предприятий лесного комплекса / В. А. Дадалко, С. В. Дубков, А. В. Дадалко. – Минск : ИВЦ Минфина, 2013. – 300 с.

38. Дайнеко, А. Е. Геоэкономические приоритеты Республики Беларусь / А. Е. Дайнеко. – Минск : Беларус. наука, 2011. – 364 с.

39. Данилова, Т. М. Подходы к исследованию конкурентоспособности отраслевого уровня / Т. М. Данилова // Актуальные проблемы экономики : сб. науч. тр. студентов и магистрантов экономического факультета Белорусской государственной сельскохозяйственной академии ; гл. редактор А. М. Каган. – Горки : БГСХА, 2013. – Вып. 9, ч. 1. – 466 с.

40. Данильченко, А. В. Конкурентоспособность национальной экономики Республики Беларусь в условиях современных процессов региональной экономической интеграции и интернационализации / под ред. А. В. Данильченко. – Минск : БГУ, 2016. – 283 с.

41. Договор о Евразийском экономическом союзе от 29.05.2014 г. // КонсультантПлюс. Беларусь : справ. правовая система (дата обращения: 20.05.2024). – Текст : электронный.

42. Договор о зоне свободной торговли от 18.10.2011 г. // КонсультантПлюс. Беларусь : справ. правовая система (дата обращения: 20.05.2024). – Текст : электронный.

43. Договор о создании Союзного государства : [сайт]. – URL: <http://www.soyuz.by/about/docs/dogovor5/>. (дата обращения: 01.09.2024).

44. Дорофеев, В. Д. Маркетинг в управлении организации : монография / В. Д. Дорофеев, А. Б. Зубков. – Пенза : Изд-во ПГУ, 2001. – 107 с.

45. Дралин, А. И. Внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / А. И. Дралин, С. Г. Михнева. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – Пенза : Информационно-издательский центр ПГУ, 2006. – 127 с.

46. Ефремов, В. С. Стратегия бизнеса. Концепции и методы планирования : учеб. пособие / В. С. Ефремов. – М. : Финпресс, 1998. – 191 с.

47. Жаринов, А. А. Совершенствование системы государственной поддержки экспорта в Российской Федерации : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / Антон Алексеевич Жаринов : Всероссийская академия внешней торговли. – М., 2014. – 182 л.

48. Зеленовский, А. А. Экономика организаций (предприятий) перерабатывающей и пищевой промышленности : учеб.-метод. пособие / А. А. Зеленовский, Н. А. Бычков, Н. Г. Королевич. – Минск : БГАТУ, 2013. – 412 с.

49. Ильина, З. М. Глобальные проблемы и устойчивость национальной продовольственной безопасности : в 2 кн. / З. М. Ильина. – Минск : Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2012. – Кн. 1. – 211 с.; Кн. 2. – 161 с.

50. Индикаторы результатов торговли : [сайт]. – URL: <http://wits.worldbank.org/WITS/docs/TradeOutcomes-UserManual.pdf>. (дата обращения : 20.06.2024). – Текст : электронный.

51. Индекс развития человеческого потенциала : [сайт]. – URL: <https://4brain.ru/blog/indeks-chelovecheskogo-razvitija-kljuchevye-momenty/>. (дата обращения : 20.06.2024). – Текст : электронный.

52. Инструменты диагностики конкурентоспособности торговли : [сайт]. – URL: <http://documents.vsemirnyjbank.org/curated/ru/519491468152381674/pdf/673620PUB0EPI007869B009780821389379.pdf>. (дата обращения : 20.06.2024). – Текст : электронный.

53. Исаченко, Т. М. Торговая политика Европейского союза / Т. М. Исаченко. – М. : Высшая школа экономики, 2010. – 395 с.

54. Кабушкин, Н. И. Основы менеджмента: учеб. пособие / Н. И. Кабушкин. – М. : Новое знание, 2007. – 336 с.

55. Киреев, А. П. Теории международной торговли XXI века. – URL: http://www.alexekireyev.com/sites/default/files/articles/01_Kireyev_Theorie

s_of_International_Trade_of_the_21st_Century_Jan.17__2011.pdf (дата обращения : 17.03.2024). – Текст : электронный.

56. Киреенко, Н. В. Система сбыта продукции АПК на основе маркетингового подхода: теория, методология, практика : в 2 ч. / Н. В. Киреенко; под ред. В. Г. Гусакова. – Минск : Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2015. – Ч. 1. – 267 с.; ч. 2. – 173 с.

57. Киреенко, Н. В. Теория и методология формирования сбытовой системы в новых условиях хозяйствования (на примере АПК Республики Беларусь) : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / Наталья Владимировна Киреенко : Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси. – Минск, 2017. – 626 с.

58. Кобзарев, А. М. Основные аспекты формирования экспортного потенциала на современном этапе / А. М. Кобзарев // Вестник БГЭУ. – 2008. – № 3. – С. 25–29.

59. Комплексный экономический анализ предприятия / под ред. Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой. – СПб. : Питер, 2010. – 25 с.

60. Коробанова, У. И. Качество как фактор конкурентоспособности / У. И. Коробанова // Актуальные проблемы экономики : сб. науч. тр. студентов и магистрантов экономического факультета Белорусской государственной сельскохозяйственной академии ; гл. редактор А. М. Каган. – Горки : БГСХА, 2013. – Вып. 9, ч. 1. – 466 с.

61. Корицова, В. С. Способы анализа конкурентоспособности экспорта / В. С. Корицова // Торговая политика. – 2015. – № 2 (2). – С. 163–174.

62. Котилко, В. В. Проблемы развития агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов: направления стимулирования отечественного производства / В. В. Котилко. – М. : Издательские решения, 2017. – 254 с.

63. Котлер, Ф. Маркетинг. Менеджмент / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. – СПб. : Питер Пресс, 2014. – 800 с.

64. Котлер, Ф. Основы маркетинга. Краткий курс / Ф. Котлер. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2007. – 656 с.

65. Кругман, П. Возрастающая отдача, монополистическая конкуренция и международная торговля : [сайт]. – URL: <https://studfiles.net/preview/3839347/> (дата обращения: 15.01.2024). – Текст : электронный.

66. Кураш, И. В. Теории международной торговли и перспективы развития внешнеэкономической деятельности организаций

Республики Беларусь / И. В. Кураш // Экономика и управление. – 2015. – № 7. – С. 40–43.

67. Лакирев, П. Г. Экономическая оценка эффективности внешней торговли продовольственными товарами в условиях развития внешнеэкономических связей: на примере Оренбургской области : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.11 / Павел Геннадьевич Лакирев; ФГОУ ВПО «Московская сельскохозяйственная академия им. К.А. Тимирязева». – Оренбург, 2005. – 155 л.

68. Ламбен, Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива : пер. с франц. / Ж.-Ж. Ламбен. – СПб. : Наука, 1996. – 589 с.

69. Лахмыткина, Ю. С. О подходах к определению экспортного потенциала организации : [сайт]. URL: <https://rep.polessu.by/bitstream/123456789/8794/1/19.pdf>. (дата обращения: 15.01.2019).

70. Льготы для участников СЭЗ : [сайт]. – URL: <https://business.gov.kz/ru/>. (дата обращения: 20.03.2020). – Текст : электронный.

71. Манн, Т. Богатство Англии во внешней торговле или баланс нашей внешней торговли как принцип нашего богатства : [сайт]. – URL: http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn_newlife.pl?type=in&links=./school/mercantilism/works/mun_w1.txt&img=works_small.jpg&name=mun. (дата обращения: 15.01.2019). – Текст : электронный.

72. Маслова, В. В. Внешние и внутренние факторы современного развития сельского хозяйства России / В. В. Маслова // Агропродовольственный сектор России в условиях санкций: проблемы и возможности : материалы Московского экономического форума «Новый курс. Время не ждет», Москва, 25–26 марта 2015 г. / Всероссийский НИИ экономики сельского хозяйства. – М., 2015. – С. 157–169.

73. Матвеева, Т. Ю. Макроэкономика: курс лекций для экономистов / Т. Ю. Матвеева. – М. : Издательский дом ГУ ВШЭ, 2001. – 523 с.

74. Медведев, В. Ф. Экспорт в системе реализации стратегии национального суверенитета Республики Беларусь: оценки и прогнозные ориентиры – 2030 / В. Ф. Медведев, В. В. Почекина, Т. А. Ткалич ; под науч. ред. В. Ф. Медведева. – Минск : Право и экономика, 2017. – 194 с.

75. Медведев, П. М. Факторы эффективности экспорта российских предприятий : [сайт]. – URL: <http://www.mavriz.ru/artic->

les/2001/5/130.html. (дата обращения: 21.01.2024). – Текст : электронный.

76. Мелешко, К. Г. Научные теории и основы формирования экспортного потенциала агропродовольственной сферы / К. Г. Мелешко // Аграр. экономика. – 2019. – № 7. – С. 11–22.

77. Мелешко, К. Г. Методические подходы к экономической оценке экспортного потенциала агропродовольственной отрасли / К. Г. Мелешко // Аграр. экономика. – 2019. – № 11. – С. 24–34.

78. Мелешко, К. Г. Экономическая оценка экспортного потенциала агропродовольственной сферы Республики Беларусь / К. Г. Мелешко // Аграр. экономика. – 2021. – № 2. – С. 53–60.

79. Мелешко, К. Г. Направления повышения экспортного потенциала агропродовольственной отрасли Республики Беларусь в условиях развития международной и региональной торгово-экономической интеграции / К. Г. Мелешко // Экономические вопросы развития сельского хозяйства Беларуси : межвед. темат. сб. / Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси ; редкол.: В. Г. Гусаков (гл. ред.) [и др.]. – Минск, 2021. – Вып. 49. – С. 273–290.

80. Мелешко, К. Г. Зарубежный опыт стимулирования экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия / К. Г. Мелешко // Продовольственная безопасность Республики Беларусь в современных условиях : материалы Первого Всебелорусского форума, Минск, 12 окт. 2016 г. / Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси ; под ред. В. Г. Гусакова [и др.]. – Минск, 2016. – С. 214–223.

81. Меркантилизм : [сайт]. – URL: https://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/history_economy/11.php. (дата обращения: 20.01.2024). – Текст : электронный.

82. Меры поддержки экспорта в странах ЕС и Российской Федерации : [сайт]. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/meryi-podderzhki-eksporta-v-stranah-es-i-rossyiskoy-federatsii>. (дата обращения: 20.03.2024). – Текст : электронный.

83. Мескон, М. Основы менеджмента : пер. с англ. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 2000. – 384 с.

84. Мясникович, М. В. Модель обеспечения экономической безопасности Республики Беларусь / М. В. Мясникович, В. В. Пузилов // Белорусский экономический журнал. – 2002. – № 3. – С. 57–65.

85. Нехай, А. Ю. Основные теоретические концепции международной торговли / А. Ю. Нехай // Экономика: теория и практика. – 2015. – № 3 (39). – С. 78–82.

86. Никитина, Э. И. Теоретические и методологические аспекты формирования и оценки экспортного потенциала промышленных предприятий / Э. И. Никитина // Научно-практический журнал. – 2012. – № 14 (38). – С. 55–57.

87. Обзор торговой и сельскохозяйственной политики Канады : [сайт]. – URL: http://www.fao.org/fileadmin/templates/est/meetings/wto_comm/RU/Trade_policy_brief_Canada_RUS_final.pdf. (дата обращения: 20.03.2024). – Текст : электронный.

88. Обзор торговой и сельскохозяйственной политики Китая : [сайт]. – URL: http://www.fao.org/fileadmin/templates/est/meetings/wto_comm/RU/Trade_policy_brief_China_RUS_final.pdf. (дата обращения: 20.05.2024). – Текст : электронный.

89. О Государственном оборонном заказе: Федер. закон, 29 дек. 2012 г., № 275-ФЗ : [сайт] – URL: http://www.fao.org/fileadmin/templates/est/meetings/wto_comm/RU/Trade_policy_brief_China_RUS_final.pdf. (дата обращения: 20.05.2024). – Текст : электронный.

90. О Государственной программе «Аграрный бизнес» на 2021–2025 годы: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 1 февр. 2021 г., № 59 // КонсультантПлюс. Беларусь : справ. правовая система (дата обращения: 20.05.2024). – Текст : электронный.

91. О Государственной программе развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы и внесении изменения в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 16 июня 2014 г. № 585 // КонсультантПлюс. Беларусь : справ. правовая система (дата обращения: 20.05.2024). – Текст : электронный.

92. О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы // КонсультантПлюс. Россия : справ. правовая система (дата обращения: 20.05.2024). – Текст : электронный.

93. О Доктрине национальной продовольственной безопасности Республики Беларусь до 2030 года : постановление Совета Министров Республики Беларусь, 15 декабря 2017 г., № 962 // КонсультантПлюс. Беларусь : справ. правовая система (дата обращения: 20.05.2024). – Текст : электронный.

94. О задачах социально-экономического развития Республики Беларусь на 2020 год : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 7 дек. 2019 г., № 921 // КонсультантПлюс. Беларусь : справ. правовая система (дата обращения: 20.05.2024). – Текст : электронный.

95. О мерах, направленных на развитие экспорта : решение Евразийского межправительственного совета, 29 мая 2015 г., № 2 // КонсультантПлюс. Беларусь : справ. правовая система (дата обращения: 20.05.2024). – Текст : электронный.

96. О мерах по развитию биржевой торговли на товарных биржах : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 16 июня 2004 г., № 714 // КонсультантПлюс. Беларусь : справ. правовая система (дата обращения: 20.05.2024). – Текст : электронный.

97. О некоторых мерах по реализации товаров, произведенных в Республике Беларусь : Указ Президента Респ. Беларусь, 24 сент. 2009 г., № 466 // КонсультантПлюс. Беларусь : справ. правовая система (дата обращения: 20.05.2024). – Текст : электронный.

98. О поддержке экспорта : Указ Президента Республики Беларусь, 14 нояб. 2019 г., № 412 // КонсультантПлюс. Беларусь : справ. правовая система (дата обращения: 20.05.2024). – Текст : электронный.

99. О порядке разработки и реализации программ Союзного государства и перечне совместных программ, подпрограмм, проектов и мероприятий : постановление Совета Министров Союзного государства, 11 окт. 2000 г., № 7 // КонсультантПлюс. Беларусь : справ. правовая система (дата обращения: 20.05.2024). – Текст : электронный.

100. О прогнозных балансах спроса и предложения агропродовольственной продукции Союзного государства на 2019 год // КонсультантПлюс. Беларусь : справ. правовая система (дата обращения: 20.05.2024). – Текст : электронный.

101. О Программе деятельности Правительства Республики Беларусь на период до 2025 года : постановление Совета Министров Республики Беларусь, 24 дек. 2020 г., № 758 // КонсультантПлюс. Беларусь : справ. правовая система (дата обращения: 20.05.2024). – Текст : электронный.

102. О Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021–2025 годы : постановление Совета Министров Республики Беларусь, 29 июля 2021 г., № 292 // КонсультантПлюс. Беларусь : справ. правовая система (дата обращения: 20.05.2024). – Текст : электронный.

103. О приоритетных направлениях укрепления экономической безопасности государства : Директива Президента Респ. Беларусь,

14 июня 2007 г., № 3 // КонсультантПлюс. Беларусь : справ. правовая система (дата обращения: 20.05.2024). – Текст : электронный.

104. О развитии села и повышении эффективности аграрной отрасли : Директива Президента Респ. Беларусь, 4 марта 2019 г., № 6 // КонсультантПлюс. Беларусь : справ. правовая система (дата обращения: 20.05.2024). – Текст : электронный.

105. О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг) : Указ Президента Респ. Беларусь, 25 авг. 2006 г., № 261 // КонсультантПлюс. Беларусь : справ. правовая система (дата обращения: 20.05.2024). – Текст : электронный.

106. О создании ОАО «Банк развития Республики Беларусь» : Указ Президента Респ. Беларусь, 21 июня 2011 г., № 534 // КонсультантПлюс. Беларусь : справ. правовая система (дата обращения: 20.05.2024). – Текст : электронный.

107. Об определении критериев платежеспособности субъектов хозяйствования : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 12 дек. 2012 г., № 1672 // КонсультантПлюс. Беларусь : справ. правовая система (дата обращения: 20.05.2024). – Текст : электронный.

108. Об утверждении Положения о товаропроводящей сети белорусских организаций за рубежом, классификатора видов поставок товаров, подлежащих учету при осуществлении экспортных операций, и признании утратившими силу некоторых постановлений Совета Министров Республики Беларусь : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 24 февр. 2012 г., № 183 // КонсультантПлюс. Беларусь : справ. правовая система (дата обращения: 20.05.2024). – Текст : электронный.

109. Об утверждении Положения о порядке предоставления ОАО «Банк развития Республики Беларусь» экспортных кредитов и перечня товаров, на приобретение которых предоставляются экспортные кредиты : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 6 апр. 2016 г., № 279 // КонсультантПлюс. Беларусь : справ. правовая система (дата обращения: 20.05.2024). – Текст : электронный.

110. Об утверждении Положения о порядке организации национальных выставок (экспозиций) в иностранных государствах : постановление Совета Министров Республики Беларусь, 23 апр. 2012 г. № 384 : в ред. от 29 июня 2020 г. № 380 // КонсультантПлюс. Беларусь : справ. правовая система (дата обращения: 20.05.2024). – Текст : электронный.

111. Об упорядочении условий оплаты труда работников дипломатических представительств и консульских учреждений Республики Беларусь и признании утратившими силу некоторых постановлений Совета Министров Республики Беларусь по вопросам таких представительств и учреждений : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 18 авг. 2004 г., № 990 // Консультант Плюс. Беларусь : справ. правовая система (дата обращения: 20.05.2024). – Текст : электронный.

112. Орлова, А. В. Менеджмент: основы методологии / А. В. Орлова. – Гомель : ГГУ, 2014. – 47 с.

113. Орье, Ф. Маркетинг пищевых продуктов : перев. с фр. / Ф. Орье, Л. Серь . – СПб. : Профессия, 2013. – 328 с.

114. Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий региона / под общ. ред. С. Н. Лебедевой. – Гомель : ЧУП «ЦНТУ Развитие», 2007. – 187 с.

115. О'Шонесси, Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход / Дж. О'Шонесси. – СПб. : Питер, 2001. – 864 с.

116. Павлович, В. А. Оценка экспортного потенциала ОАО «Молочный мир» / В. А. Павлович // Сб. науч. тр. студентов Республики Беларусь «НИРС 2017» / редкол.: В. А. Богуш [и др.]. – Минск : Изд. центр БГУ, 2018. – 511 с.

117. Платонова, Л. А. Конкурентоспособность на макро, микро-уровнях: теория и методология / Л. А. Платонова // Сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 30 мая 2008 г. / Ин-т экономики НАН Беларуси. – Минск : Право и экономика, 2008. – С. 509–511.

118. Полячкова, Д. В. Повышение эффективности экспортной деятельности промышленных предприятий / Д. В. Полячкова // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 6. – С. 101–105.

119. Портер, М. Конкуренция / М. Портер. – М. : Вильямс, 2005. – 608 с.

120. Портер, М. Конкурентные преимущества стран : [сайт]. – URL: <https://studfiles.net/preview/3839320/page:3/>. (дата обращения: 20.01.2024). – Текст : электронный.

121. Правила № 30 Добровольного страхования кратко-, средне- и долгосрочных экспортных контрактов от политических и (или) коммерческих рисков : [сайт]. – URL: <https://beg.by/>. (дата обращения: 02.01.2024). – Текст : электронный.

122. Правила определения страны происхождения товаров : решение Совета глав правительств СНГ, 30 нояб. 2000 г. // КонсультантПлюс. Беларусь : справ. правовая система (дата обращения: 20.05.2024). – Текст : электронный.

123. Промышленность Республики Беларусь, 2021 : [сайт]. – URL: <https://www.belstat.gov.by>. (дата обращения: 07.03.2024). – Текст : электронный.

124. Регулирование экспорта сельскохозяйственных товаров в России и за рубежом / О. И. Пантелеева, Л. С. Ревенко, Н. В. Аканина [и др.] ; под ред. О. И. Пантелеевой, Л. С. Ревенко. – М. : Экономика, 2017. – 229 с.

125. Репина, Д. И. Некоторые аспекты развития институциональных механизмов поддержки экспорта в отдельных странах Латинской Америки / Д. И. Репина // Торговая политика. – 2015. – №3/3. – С. 101–115.

126. Россия в 2024 году станет нетто-экспортером мяса : [сайт]. – URL: <http://mcx.ru/>. (дата обращения: 02.09.2024). – текст : электронный.

127. Руделиус, У. Маркетинг / У. Руделиус. – М. : ДеНово, 2001. – 706 с.

128. Русаков, И. А. Формирование экспортного потенциала : [сайт]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-eksportnogo-potentsiala>. (дата обращения: 21.01.2024). – Текст : электронный.

129. Рыбохозяйственная деятельность в Республике Беларусь за 2021 год : [сайт]. – URL: <https://www.belstat.gov.by>. (дата обращения: 22.01.2024). – Текст : электронный.

130. Рыбохозяйственная деятельность в Республике Беларусь за 2019 год : [сайт]. – URL: <https://www.belstat.gov.by>. (дата обращения: 22.01.2024). – Текст : электронный.

131. Рыбохозяйственная деятельность в Республике Беларусь за 2017 год : [сайт]. – URL: <https://www.belstat.gov.by>. (дата обращения: 22.01.2024). – Текст : электронный.

132. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие / Г. В. Савицкая. – 7-е изд., испр. – Минск : Новое знание, 2002. – 704 с.

133. Сафин, А. Ф. Экспортный потенциал отраслей РФ: инструменты развития / А. Ф. Сафин // Молодой ученый. – 2016. – № 11. – С. 964–967.

134. Сборник публикаций «Сотрудничество государств-членов ЕАЭС с ОЭСР в контексте развития интеграционной повестки Союза. Возможности использования наилучших практик ОЭСР

в работе ЕАЭС»: [сайт]. – а URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/SiteAssets/сборник%20публикаций%20по%20итогам%20семинара%20по%20ОЭСР.pdf>. (дата обращения: 15.05.2024). – Текст : электронный.

135. Сводный обзор о мерах и механизмах поддержки экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия, применяемых в государствах-членах Евразийского экономического союза и ведущих странах-экспортерах сельскохозяйственной продукции и продовольствия : [сайт]. – URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_agroprom/export/Documents/Сводный%20обзор%20о%20мерах%20и%20механизмах%20поддержки%20экспорта%202019.pdf. (дата обращения: 20.03.2024). – Текст : электронный.

136. Свободные экономические зоны // Энциклопедия экономиста : [сайт]. – URL: <http://www.grandars.ru/shkola/geografiya/svobodnaya-ekonomicheskaya-zona.html>. (дата обращения: 20.03.2024). – Текст : электронный.

137. Сельское хозяйство Республики Беларусь, 2021 : [сайт]. – URL: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/. (дата обращения: 10.03.2024). – Текст : электронный.

138. Сельское хозяйство Республики Беларусь, 2022 : [сайт]. – URL: <http://dataportal.belstat.gov.by/Indicators/Search?code=1063065>. (дата обращения: 20.07.2024). – Текст : электронный.

139. Серова, Е. В. Обеспечение продовольственной безопасности и содействие устойчивому развитию сельского хозяйства / Е. В. Серова // Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации. Цели Устойчивого развития ООН и Россия. – М. : Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации, 2016. – С. 132–151.

140. Сидоренко, А. В. Методический подход к оценке повышения эффективности деятельности промышленных предприятий за счет развития экспортного потенциала / А. В. Сидоренко // Экономические науки. – 2010. – № 8(69). – С. 57–61.

141. Совместные прогнозы развития агропромышленного комплекса, балансы спроса и предложения государств – членов Евразийского экономического союза по сельскохозяйственной продукции, продовольствию, льноволокну, кожевенному сырью, хлопковолокну и шерсти на 2019–2020 годы: [сайт]. –

URL: <http://www.eurasiancommission.org/http://www.eurasiancommission.org/>. (дата обращения: 02.09.2024). – Текст : электронный.

142. Соглашение о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами, с одной стороны, и Социалистической Республикой Вьетнам, с другой стороны // КонсультантПлюс. Беларусь : справ. правовая система (дата обращения: 20.05.2024). – Текст : электронный.

143. Соркин, С. Л. Эффективность внешнеэкономической деятельности: понятие, измерение и оценка / С. Л. Соркин. – Гродно : ГрГУ, 2011. – 130 с.

144. Состояние животноводства в Республике Беларусь за 2019 год : [сайт]. – URL: <https://www.belstat.gov.by>. (дата обращения: 20.09.2024). – Текст : электронный.

145. Состояние животноводства в Республике Беларусь за 2017 год : [сайт]. – URL: <https://www.belstat.gov.by>. (дата обращения: 20.09.2024). – Текст : электронный.

146. Состояние животноводства в Республике Беларусь за 2016 год : [сайт]. – URL: <https://www.belstat.gov.by>. (дата обращения: 20.09.2024). – Текст : электронный.

147. Сырцов, Д. Н. Современная система государственной поддержки экспорта : использование международного опыта в российских условиях : дис. канд. экон. наук : 08.00.14 / Дмитрий Николаевич Сырцов ; дипломатическая академия Министерства иностранных дел Российской Федерации. – М., 2014. – 160 л.

148. Сычев, М. С. Экспортный потенциал предприятия и методика его анализа : [сайт]. – URL: http://law-journal.ru/files/pdf/201206/201206_123.pdf. (дата обращения: 15.01.2024). – Текст : электронный.

149. Тебекин, А. В. Менеджмент организации : учебник / А. В. Тебекин, Б. С. Касаев. – М. : Изд-во «КноРус», 2014. – 419 с.

150. Теория жизненного цикла продукта : [сайт]. – URL: <http://www.macro-econom.ru/economics-323-1.html>. (дата обращения: 15.03.2024). – Текст : электронный.

151. Тимофеев, А. В. Теоретические аспекты и тенденции развития региональной экономической интеграции : [сайт]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-aspekty-i>

tendentsii-razvitiya-regionalnoy-ekonomicheskoy-integratsii. (дата обращения: 15.03.2024). – Текст : электронный.

152. Теории международной экономической интеграции : [сайт]. – URL: http://www.nuru.ru/ek/general/040_2.htm. (дата обращения: 15.03.2024). – Текст : электронный.

153. Тинберген, Я. Предложения по поводу международной экономической политики : [сайт]. – URL: https://seinst.ru/files/vehi_6_030_tinbergen_predlozheniya-povodu.pdf. (дата обращения: 20.01.2024). – Текст : электронный.

154. Тихомиров, А. О. Экспортный потенциал: оценка формирования и использования / А. О. Тихомиров // Вестник Полоцкого государственного университета. – 2011. – № 14 – С. 46–50.

155. Тихонов, А. И. Макроэкономические факторы реализации экспортного потенциала животноводства / А. И. Тихонов, А. А. Фомин // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2018. – № 3 (363). – С. 68–70.

156. Тищенко, Т. Н. Теоретические основы конкурентоспособности продукции. Актуальные проблемы инновационного развития агропромышленного комплекса Беларуси / Т. Н. Тищенко, О. Н. Короленко // Актуальные проблемы инновационного развития агропромышленного комплекса Беларуси : материалы V Междунар. науч.-практ. конф., Горки, 22–24 мая 2014 г. / Белорусская государственная сельскохозяйственная академия. – Горки, 2014. – С. 157–159.

157. Усик, Н. И. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий : учеб. пособие / Н. И. Усик. – СПб. : СПбГУНиПТ, 2009. – 110 с.

158. Устойчивость внешнего долга Беларуси: анализ и рекомендации : [сайт]. – URL: <http://www.research.by/webroot/delivery/files/pp2011r04.pdf>. (дата обращения: 20.03.2024). – Текст : электронный.

159. Ушачев, И. Г. Агропродовольственный сектор России в условиях санкций: проблемы и возможности / И. Г. Ушачев // Матер. Московского экономического форума «Новый курс. Время не ждет», Москва, 25–26 марта 2015 г. – М. : ФГБНУ ВНИИЭСХ, 2015. – С. 13–30.

160. Шайтанова, Н. А. Гравитационные модели и возможность их применения при прогнозировании внешней торговли Российской

Федерации и Республики Беларусь / Н. А. Шайтанова // Информационные технологии управления в экономике. 2006 : матер. Респуб. науч.-практ. конф., г. Брест, 25–26 апреля 2006 г. / под общ. ред. С. А. Тузика. – Брест : Изд-во БрГУ, 2006. – С. 96–105.

161. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 208 с.

162. Шпак, А. П. На пути конкурентного развития : [сайт]. – URL: https://beldumka.belta.by/isfiles/000167_533720.pdf. (дата обращения: 15.01.2024). – Текст : электронный.

163. Экономический словарь : [сайт]. – URL: <http://www.economicportal.ru/term-words/word-f1.html#f14>. (дата обращения: 21.04.2024). – Текст : электронный.

164. Экономика организаций и отраслей агропромышленного комплекса: / В. Г. Гусаков [и др.] ; под общ. ред. акад. В. Г. Гусакова. – Минск : Белорус. наука, 2007. – Кн. 1, в 2 кн. – 891 с.

165. Экспортный потенциал АПК России: состояние и перспективы. – М. : ВИАПИ имени А. А. Никонова, 2017. – С. 443.

166. Яковлева, Т. А. Макроэкономика: учеб. пособие / Т. А. Яковлева, О. В. Бондаренко, О. С. Олиферова ; под общ. ред. Т. А. Яковлевой. – М. : ФГБОУ ВПО «КНАГТУ», 2014. – 137 с.

167. Якушев, Н. О. Теоретические аспекты развития экспортного потенциала регионов : [сайт]. – URL: <https://moluch.ru/archive/91/19648/>. (дата обращения: 11.01.2024). – Текст : электронный.

168. Ясников, Г. Е. Теоретические основы менеджмента : учеб. пособие / Г. Е. Ясников, И. В. Балдин; под ред. Н. П. Беляцкого. – Минск : Амалфея, Мисанта, 2012. – 216 с.

169. Agreement on Agriculture : [site]. – URL: <http://www.econom22.ru/wto/about/agreement.php>. (date of access: 02.05.2024). – Text : electronic.

170. Agreement on Trade-Related Investment Measures : [site]. – URL: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/18-trims_e.htm. (date of access: 02.09.2024). – Text : electronic.

171. Agreement on Import Licensing Procedures : [site]. – URL: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/legal_e.htm#import. (date of access: 10.09.2024). – text : electronic.

172. AgriMarketing Program : [site]. – URL: <http://www.agr.gc.ca/eng/agricultural-programs-and-services/?id=1362151577626>. (date of access: 20.03.2024). – Text : electronic.

173. Bali Package and November 2014 decisions : [site]. – URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc9_e/bali_texts_combine_d_e.pdf. (date of access: 10.06.2024). – text : electronic.

174. FAO : [site]. – URL: <http://www.fao.org/home/ru/>. (date of access: 20.06.2024). – Text : electronic.

175. Food Outlook : [site]. – URL: <http://www.fao.org/3/ca4526en/ca4526en.pdf>. (date of access: 02.09.2024). – Text : electronic.

176. Notification : [site]. – URL: https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Browse/FE_B_009.aspx?TopLevel=1129#/. (date of access: 20.03.2024). – Text : electronic.

177. Ministerial Conference 10th – News : [site]. – URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc10_e/mc10_e.htm. (date of access: 20.06.2024). – text : electronic.

178. Regulation (EU) №1144/2014 of the EU Parliament and of the Council of 22 October 2014 : [site]. – URL: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/TXT/?uri=OJ%3AJOL_2014_317_R_0004. (date of access: 20.03.2024). – Text : electronic.

179. Practical guide to trade policy analysis : [site]. – URL: http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wto_unctad12_e.pdf. (date of access: 20.03.2024). – Text : electronic.

180. Programs: [site]. – URL: <http://www.fas.usda.gov/programs>. (date of access: 20.03.2024). – Text : electronic.

181. The Agricultural Outlook, 2018–2028 : [site]. – URL: <http://www.fao.org/publications/oecd-fao-agricultural-outlook/2019-2028/en/>. (date of access: 15.07.2024). – text : electronic.

182. The General Agreement on Tariff and Trade (GATT 1947) : [site]. – URL: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/legal_e.htm#import. (date of access: 10.09.2024). – Text : electronic.

183. The WTO Trade Facilitation Agreement : [site]. – URL: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/legal_e.htm#import. (date of access: 10.08.2024). – Text : electronic.

184. Understanding on tariff rate quota administration provisions of agricultural products : [site]. – URL: <https://www.wto.org/english/>

thewto_e/minist_e/mc9_e/desci39_e.htm. (date of access: 10.09.2024). – Text : electronic.

185. World Tariff Profiles2019 : [site]. – URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles19_e.pdf. (date of access: 20.06.2024). – Text : electronic.

186. World Integrated Trade Solution (WITS) : [site]. – URL: <http://wits.worldbank.org/WITS/Presentation.html>. (date of access: 20.07.2024). – Text : electronic.

Содержание

Введение	4
Глава 1. Теоретические и методические основы формирования и использования экспортного потенциала агропродовольственной сферы	7
1.1. Научные теории и основы формирования экспортного потенциала	7
1.2. Система факторов, внутренние и внешние условия, оказывающие влияние на развитие экспортного потенциала	25
1.3. Методические подходы к экономической оценке экспортного потенциала агропродовольственной сферы	43
Глава 2. Экономическая оценка экспортного потенциала агропродовольственной сферы Республики Беларусь	62
2.1. Анализ производственно-экономического развития сельского хозяйства Республики Беларусь	62
2.2. Экспортный потенциал субъектов, осуществляющих производство продуктов питания, и эффективность развития внутренних продуктовых рынков	85
2.3. Оценка внешней торговли сельскохозяйственной продукцией и продуктами питания Республики Беларусь на рынке государств – членов ЕАЭС и третьих стран	99
Глава 3. Направления повышения эффективности использования экспортного потенциала агропродовольственной сферы Республики Беларусь	128
3.1. Концептуальная модель повышения эффективности использования экспортного потенциала агропродовольственной сферы в условиях углубления международной и региональной торгово-экономической интеграции	128
3.2. Методические рекомендации по совершенствованию системы государственной поддержки и стимулирования национальных экспортеров с учетом международных правил и требований	146
3.3. Методика комплексной оценки экспортного потенциала организаций, осуществляющих производство продуктов питания	163
Заключение	188
Список использованной литературы	192

Научное издание

Киреенко Наталья Владимировна,
Мелешко Ксения Георгиевна

РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА
АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СФЕРЫ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Ответственный за выпуск *И. С. Крук*
Редактор *Г. В. Анисимова*
Компьютерная верстка *Д. А. Пекарского*
Дизайн обложки *Д. О. Михеевой*

Подписано в печать 10.11.2025. Формат 60×84 ¹/₁₆.
Бумага офсетная. Ризография.
Усл. печ. л. 12,32. Уч.-изд. л. 9,64. Тираж 100 экз. Заказ 546.

Издатель и полиграфическое исполнение:
учреждение образования
«Белорусский государственный аграрный технический университет».
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий
№ 1/359 от 09.06.2014.
№ 2/151 от 11.06.2014.
Пр-т Независимости, 99–1, 220012, Минск.