

Ксения МЕЛЕШКО

Министерство сельского хозяйства и продовольствия
Республики Беларусь, Минск, Республика Беларусь
e-mail: mkg@mshp.gov.by

УДК 339.16:338.4

Научные теории и основы формирования экспортного потенциала агропродовольственной сферы

В статье рассмотрены основные научные теории, касающиеся экспорта товаров (классические и современные международные теории экономической интеграции, протекционизм, свободная торговля). Обоснованы теоретико-методологические подходы к определению сущности категории «экспортный потенциал» в аграрной сфере. Определена структура экономического потенциала сельскохозяйственной отрасли, обобщены вопросы, касающиеся формирования его экспортной составляющей (цели, задачи, принципы, функции).

Ключевые слова: научные теории в исследовании экспорта, экономический потенциал страны, экспортный потенциал, агропродовольственный сектор.

Kseniya MELESHKO

Ministry of Agriculture and Food of the Republic of Belarus,
Minsk, the Republic of Belarus
e-mail: mkg@mshp.gov.by

Scientific theories and foundations of the formation of the export potential of the agri-food sector

The article examines the main scientific theories of the export of goods (protectionism, classical economic theories, free trade, modern international theories of economic integration). Theoretical and methodological approaches to the definition of the essence of the category «export potential» in the agricultural sector are substantiated. The structure of the economic potential of the agri-food sector is determined and the basics of forming its export component (goals, objectives, principles, functions) are summarized.

Keywords: scientific theories in the study of export, economic potential of the country, export potential, agri-food sector.

Введение

В настоящее время в силу активизации процессов глобализации мировой экономики, а также международной и региональной торгово-экономической интеграции от руководства Республики Беларусь требуется принятие решений, способствующих динамичному развитию международных отношений, расширению географического присутствия аграрных товаров отечественных производителей, закреплению последних на перспективных рынках сбыта, адаптации агропродовольственной отрасли нашей страны к реалиям мировой торговой системы. В этой связи актуальными представляются определение категории «экспортный потенциал», выявление оказывающих влияние на формирование последнего факторов, коррекция методики его оценки. Это позволит увеличить эффективность внешней торговли Беларуси сельскохозяйственными товарами и оценить перспективность данного вида деятельности.

Основная часть

Несмотря на большое внимание специалистов к вопросам реализации продукции на внешнем рынке, следует отметить, что до настоящего времени не выработано единой точки зрения в отношении экспортного потенциала. Изучение и обобщение трудов отечественных и зарубежных ученых и практиков, касающихся его формирования и эффективного использования, позволили нам выделить соответствующие научные теории. В целях их структуризации использован системный подход, который предполагает рассмотрение предмета исследования в виде многоуровневой иерархии (см. рис. 1).

Теории протекционизма комплексно изложены в научных разработках представителей раннего (У. Стаффорд, Г. Скаруффи) и позднего меркантилизма (Т. Манн, А. Монкретьен, А. Серра), российского

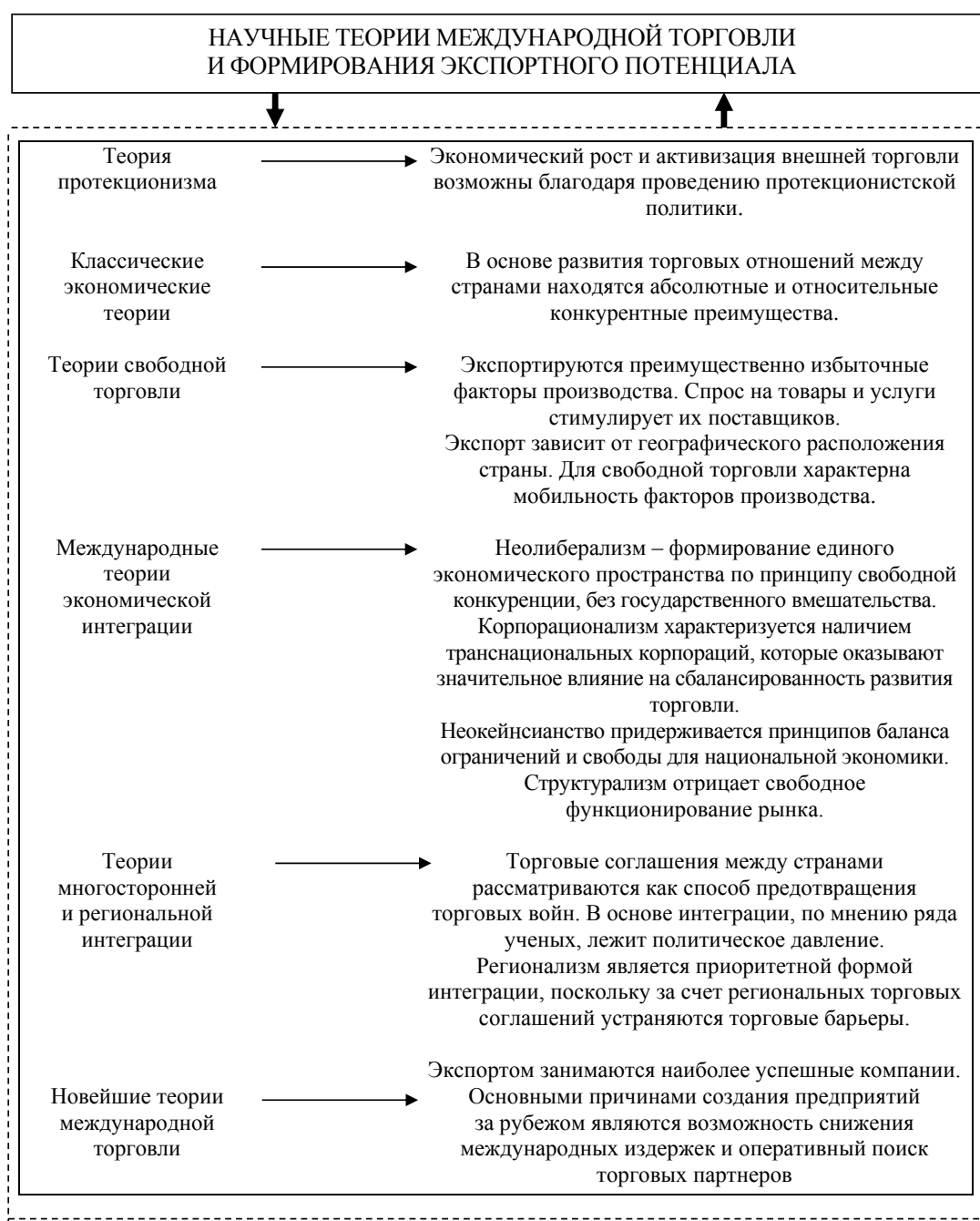


Рис. 1. Основные научные теории, касающиеся международной торговли и формирования экспортного потенциала (выполнен автором по данным источников [1–11])

меркантилизма (А. Ордин-Нащокин, В. Татищев, И. Посошков), в модели Брендера–Спенсера, а также в теоретико-методологических подходах и рекомендациях М. Портера и П. Кругмана. Выполненные названными учеными исследования позволили выделить в перечисленных теориях приведенные далее характерные особенности процесса использования инструментов государственного регулирования в части развития внешней торговли и экспортной политики.

Меркантилисты XV–XVI веков видели в экспорте источник поступления в страну валюты. Достижение активного торгового баланса увязывалось с мерами государственного вмешательства, а источником богатства считался неэквивалентный обмен в результате торговых взаимоотношений с иными государствами [6]. В своей работе Т. Манн указал, что необходимым условием благосостояния нации является продажа продукции на экспорт в объемах, превышающих поступление из-за рубежа, а чрезмерное потребление иностранных товаров может быть ограничено за счет введения законов об использовании продукции только собственного производства [2].

Представители русского меркантилизма рассматривали торговлю как источник национального дохода. А. Ордин-Нащокин считал необходимыми увеличение объемов ввоза в страну драгоценных металлов и введение таможенных пошлин на импортируемые товары. В. Татищев поддерживал последнее из данных положений. И. Посошков был сторонником активного развития отечественной промышленности и расширения экспорта готовой продукции, а также, в отличие от представителей западного меркантилизма, полагал экономически целесообразным развитие сельского хозяйства [12].

Экономическая модель Брендера–Спенсера иллюстрирует создавшуюся в международной торговле ситуацию, при которой в определенных условиях правительство может субсидировать отечественных производителей для того, чтобы оказать им содействие в конкурентной борьбе с иностранными. Согласно такому подходу, рыночные отношения или свободная торговля создают огромные риски [7, с. 81].

М. Портер связывал формирование прибыльных для страны торговых отношений с осуществлением государственных мер по поддержанию конкурентоспособности национальной экономики [13]. Его научный подход можно рассматривать как частично протекционистский. По мнению данного ученого, в одних сферах экономики должны использоваться меры государственного регулирования, иные могут развиваться под воздействием рынка, а правительство страны должно выполнять роль регулятора рыночных правил.

П. Кругман, критикуя классическую теорию торговли, обосновал определяющую роль государства в деле преодоления кризиса, а также необходимость вмешательства правительства в рыночные механизмы для осуществления «ручного управления» экономикой. По его мнению, при использовании протекционистских мер могут быть созданы условия, которые позволяют отраслям стать лидерами на национальном и международном рынках. В условиях крупномасштабного производства торговые отношения развиваются не только между странами, которые специализируются на определенных видах товаров. Постепенно доминирующими на международном рынке становятся государства, которые экспортируют и импортируют продукты с уникальными свойствами [3].

Классические экономические теории основываются на том, что при определении преимуществ внешнеторговых связей одним из основных критериев служит стоимость товаров. Экспортерам выгодно продавать свою продукцию в том случае, если внутренние цены ниже мировых.

В данном контексте нами выделены:

теория абсолютного преимущества А. Смита, в основе которой лежит принцип свободной торговли – имеющаяся у той или иной страны возможность производить (благодаря природным особенностям или производственному потенциалу) какой-либо товар более успешно, чем иные. Эффективность производства определяется факторами, подразделяющимися на естественные (климатические условия, обладание некоторыми природными ресурсами и т.п.) и приобретенные, обычно обусловленные производственными технологиями [14];

теория относительного преимущества Д. Рикардо, базирующаяся на принципе сравнительных преимуществ, согласно которому страны должны специализироваться на производстве и вывозе тех товаров, которые выпускаются с относительно меньшими издержками в расчете на единицу

труда. Практическим результатом реализации идей данного ученого стало международное разделение труда, которое ведет к усилению роли наиболее развитых стран и оттеснению остальных на позиции либо поставщиков сырья, топлива и полуфабрикатов, либо производителей низкотехнологичных товаров с невысокой добавленной стоимостью [15].

Ограниченность данных теорий обусловлена тем, что они:

не учитывают транспортных издержек;

игнорируют влияние внешней торговли на распределение доходов внутри страны;

не принимают во внимание инфляцию, колебания цен и заработной платы;

исходят из существования только одного фактора производства (труда) и предпосылки полной занятости.

Фритредерство (от англ. free trade – свободная торговля) является одним из видов внешнеторговой политики государства, при котором обеспечивается невмешательство последнего в протекающие на международном рынке процессы. В ходе исследования нами изучены и обобщены основные положения теорий Э. Хекшера и Б. Олина, Я. Ванека, Т. Рыбчинского, В. Столпера и П. Самуэльсона, Р. Джонса, В. Леонтьева, Т. Вернона, С. Линдера, Я. Тинбергена, Х. Линнемана. Их сущность сводится к тому, что цены на товары и услуги формирует исключительно существующее на международном рынке соотношение между спросом и предложением, и никакие иные факторы. При этом на практике и импортеры, и экспортеры остаются в выигрыше.

Согласно теории соотношения факторов производства (факторных пропорций) Хекшера–Олина, каждая страна экспортирует товары, для выпуска которых применяются избыточные факторы производства, и импортирует ту продукцию, для которой данных факторов недостаточно. При этом в процессе торговли существует возможность перемещения упомянутых факторов между странами [4, с. 41]. В развитие данного подхода Я. Ванек доказал, что международная торговля содействует перемещению продуктов: «когда США импортируют китайские товары и капитальное оборудование, то китайские рабочие и оборудование импортируются в США» [7, с. 80].

Исследование Т. Рыбчинского указало на то, что активное расширение объемов выпуска и экспорта товаров в одних отраслях неизбежно ведет к падению производства и необходимости импорта в других. Данный ученый описал эффект, названный «голландской болезнью». Данным термином описывается разоряющий экспорт, доходов от которого не хватает для оплаты импорта. Дополнительное давление на экономику оказывает укрепление национальной валюты, приводящее к снижению конкурентоспособности обрабатывающих отраслей, причем сложившееся положение усугубляет перемещение ресурсов из обрабатывающего сектора в иные – сырьевой и сервисный, создающие меньше ВВП [7, с. 79].

П. Самуэльсон и В. Столпер на основании вышеупомянутых теорий выявили зависимость изменения цен на факторы производства от специфики процесса развития внешней торговли страны [7, с. 79]. Кроме того, П. Самуэльсон и Р. Джонс разработали теорию специфических факторов производства, учитывающую, наравне с трудом, землей и капиталом, некоторые реальные процессы (усиление роли технического прогресса, науки, образования, рост экономического влияния государства).

Данными исследователями было установлено, что внешняя торговля влияет на распределение доходов внутри страны по следующим причинам:

ресурсы не могут перемещаться между отраслями немедленно и без дополнительных издержек; в различных отраслях применяются несходные факторы производства [7, с. 79].

Определенная ограниченность модели Хекшера–Олина выявлена В. Леонтьевым, установившим, что США, несмотря на наличие избыточного капитала, экспортируют в основном трудоемкие товары. Парадокс заключается в том, что реальная структура факторов производства включает помимо труда и капитала иные ресурсы и нематериальные активы [7, с. 79].

Т. Вернон, применяя модель жизненного цикла продукта как одну из фундаментальных концепций маркетинга, доказал, что относительные преимущества многих промышленных и сельскохозяйственных товаров, являющихся объектами международной торговли, могут со временем перемещаться из одной страны в другую [7, с. 80].

В соответствии с концепцией «пересекающегося спроса» С. Линдера необходимым условием экспорта является наличие насыщенного внутреннего спроса, при котором основной объем международной торговли приходится на страны с близкими экономическими характеристиками. Связано это с тем, что любое сложное изделие разрабатывается и внедряется в производство для удовлетворения запросов потребителей, поэтому при избытке предложения потенциальный экспортер будет ориентироваться на рынки стран, имеющих схожие структуры потребления [1]. Таким образом, не только различия, но и сходства между государствами могут становиться факторами развития внешнеторговых связей.

Важный вклад в развитие теории свободной торговли внесли Я. Тинберген и Х. Линнеман. Первый из них разработал гравитационную модель международной торговли, которая описывает взаимодействие между странами и регионами с учетом расстояний между ними, особенностей их географического расположения, а также степени экономической развитости государств-экспортеров и состояния рынков стран-импортеров [8]. Я. Тинбергеном доказано, что расстояние, в отличие от иных учтенных им факторов, оказывает негативное влияние на торговые потоки между странами.

Х. Линнеман установил, что интенсивность международной торговли зависит от политических и культурных факторов, наличия ресурсов, а также от того, являются ли страны-партнеры соседями. Использование предложенной им модели позволяет делать долгосрочные прогнозы, касающиеся торговых потоков [11, с. 96].

Наряду с вышеназванными научными подходами нами обобщены и систематизированы теоретические, методологические и практические аспекты международных теорий экономической интеграции (таких, как неолиберализм, корпорационализм, структурализм, неокейнсианство, дирижизм), базирующихся на различных объектах, субъектах, целях, задачах, направлениях экспортно-импортных операций, потенциале экспортоориентированных отраслей экономики и субъектов хозяйствования.

Представители раннего неолиберализма В. Репке и М. Аллэ отмечали, что вмешательство государства в сферу международных экономических отношений приводит к инфляции, разбалансированности международной торговли, нестабильности финансовых операций. Однако результаты формирования региональных межгосударственных союзов показали несостоятельность подобных взглядов. В связи с этим представитель позднего неолиберализма Б. Баласс рассматривал вопросы интеграции и участия государства в экономических вопросах, а также учитывал специфику политических процессов во входящих в различные объединения странах [10].

В середине 1960-х годов в экономической науке возникло новое направление – корпорационализм, представители которого С. Рольф и Ю. Росту считали, что функционирование транснациональных корпораций, в противоположность рыночному механизму и государственному регулированию, способно обеспечить интегрирование международной экономики, ее рациональное и сбалансированное развитие.

В отличие от них Г. Мюрдаль (научное направление – структурализм) отмечал, что деятельность ТНК может привести к определенным диспропорциям в развитии и размещении производств, углублению неравенства в доходах.

Представителями школы структурализма экономическая интеграция рассматривалась как процесс глубоких структурных преобразований национальных экономик взаимодействующих стран, в результате которых возникает качественно новое пространство, представляющее собой более совершенный хозяйственный организм. По мнению структуралистов, положительным результатом интеграции является создание крупных фирм, компаний, целых отраслей промышленности [10].

В 1970-х годах широкое распространение получило неокейнсианство. Р. Харрод, Н. Калдор, Дж. Робинсон, Е. Домар, А. Хансен и иные представители данной школы основными задачами международного экономического сотрудничества считали получение государствами многообразных выгод от широкого взаимодействия, а также сохранение каждой страной максимальной степени свободы.

Неокейнсианцы рассматривали 2 варианта межгосударственной экономической интеграции: с последующей утратой национального суверенитета, но с обязательным согласованием экономических целей и политики; с сохранением максимальной национальной автономии.

Предполагая, что ни один из этих вариантов не может быть реализован в чистом виде, они считали необходимым оптимальное сочетание обоих путем коррекции каждой из интегрирующихся стран своей внутренней и внешней экономической политики.

Разновидностью неокейнсианства является дирижизм, теоретики которого (Ф. Перу и иные) также отрицали решающую роль рыночных механизмов в интеграционных процессах и считали, что создание и функционирование международных экономических структур возможно путем разработки интегрирующимися сторонами общей экономической политики, взаимного согласования действующего в каждой стране социального законодательства, координации кредитной политики [10].

Значительную роль в развитии теории международной экономической интеграции сыграли российские экономисты. Так, Н. Шмелев связывал истоки мировых интеграционных процессов с международным разделением труда, развитием научно-технического прогресса, углублением международной специализации, кооперацией хозяйственных структур отдельных стран.

Наиболее важными характеристиками интеграции данный ученый считал:

- межгосударственное регулирование экономических процессов;
- постепенное формирование интеграционного хозяйственного комплекса с общими пропорциями и единой структурой воспроизводства;
- устранение административных и экономических барьеров, препятствующих свободному передвижению товаров, капитала и рабочей силы в пределах интеграционного образования;
- выравнивание уровней экономического развития взаимодействующих стран [10].

Ю. Шишков выделил в межгосударственном экономическом сотрудничестве частные интеграции (как производств, так и национальных, товарных и кредитных рынков). По его мнению, в воспроизводственном цикле наименее поддается интегрированию производственная сфера, а в большей степени – кредитно-финансовая. Данный ученый считает, что интеграция основана на действии рыночных механизмов, которые регулируют прежде всего прямые международные хозяйственные связи на уровне агентов экономики. Их влияние закономерно дополняет взаимоприспособление национальных правовых, фискальных и прочих систем.

Рядом исследователей изучались вопросы региональной и многосторонней интеграции в процессе экономического взаимодействия входящих в ВТО государств. Г. Джонсон утверждал, что региональная интеграция призвана упразднить торговые войны между странами. Дж. Гроссман, Э. Хелпман и А. Родригес-Клэр определили политическое давление правительств и их готовность уступать интересам национальных производителей как факторы, побуждающие к региональной интеграции [33]. Ж. Бхагвати установил, что мультилатерализм является поверхностной формой интеграции, а регионализм способствует последней за счет снижения таможенных тарифов и устранения торговых барьеров между странами [16].

Возникновение в XXI веке новейших теорий международной торговли связано с желанием ученых и практиков выявить различия между отраслями и компаниями, побуждающие их экспортировать продукцию или осуществлять ее продвижение на внутренний рынок. Перед научным сообществом встала задача оценки целесообразности поставок на рынки (внутренний или международный) конкретных товаров (сырья или готовой продукции), а также создания совместных предприятий за рубежом. В связи с этим М. Мелица предложил подразделять компании исходя из их ориентации на продажи внутри страны, вне ее, а также по обоим направлениям. Данный ученый считал, что только производительные и эффективные структуры могут позволить себе поставки экспортноориентированной продукции, причем такие компании должны быть значительно крупнее работающих на внутреннем рынке.

По мнению Т. Холмса и Дж. Стивенса, крупные компании ориентированы на производство стандартизированной продукции, в то время как мелкие – на выпуск имеющих уникальные свойства товаров, которые также востребованы на мировом рынке [16].

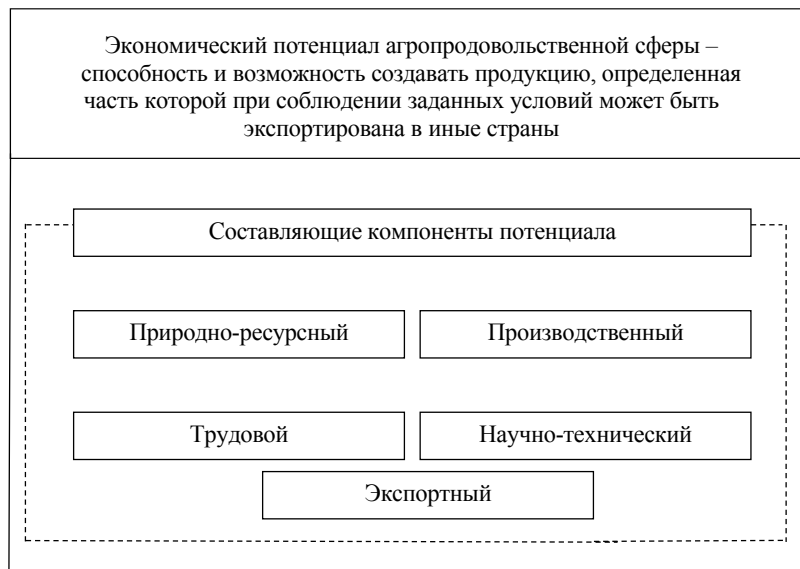


Рис. 2. Основные составляющие экономического потенциала отечественной агропродовольственной сферы (выполнен автором на основании результатов собственных исследований)

Р. Болдуин и Р. Форслид установили, что либерализация внешней торговли приводит к увеличению производительности ввиду того, что только эффективные компании могут позволить себе высокие затраты, связанные с выходом на внешние рынки.

Данную теорию подтвердил А. Бернанд, дополнивший ее тезисом, согласно которому производительность растет прежде всего в отраслях, лучше обеспеченных ресурсами или факторами производства.

В свою очередь, Е. Хелпман ранжировал компании по производительности, определив, что этот фактор оказывает непосредственное влияние на стратегические цели данных структур – осуществление поставок на внутренний рынок или на экспорт.

Впоследствии многие экономисты обратились к причинам, побуждающим компании создавать предприятия за рубежом, осуществляя международный аутсорсинг. Е. Хелпман, Д. Марин и Т. Вердье установили, что низкие производственные издержки, отсутствие торговых барьеров, облегчение поиска торговых партнеров существенно ускоряют процесс перемещения производств в иные страны [16].

Выполненные нами исследования показывают, что в практической деятельности отечественного агропромышленного комплекса прослеживается прямая и пропорциональная зависимость между степенью развитости экспортного потенциала и эффективным функционированием всей отрасли (см. рис. 2).

В ходе изучения и обобщения содержания теоретических работ по рассматриваемой теме нами выявлены различные определения экспортного потенциала. Соответствующая информация представлена в таблице.

Изучение ряда профильных источников показало, что многие отечественные и зарубежные авторы (И. Акулич, В. Гусаков, Л. Байгот, З. Ильина, Н. Киреенко, А. Колобова, И. Мирочицкая, М. Портер, М. Сейфуллаева) определяют состояние экспортного потенциала сельского хозяйства и пищевой промышленности термином «конкурентоспособность». Данное понятие является многогранным, поскольку оно охватывает различные объекты, уровни, показатели, методы оценки.

Как отмечают В. Гусаков, Л. Байгот, З. Ильина, Н. Киреенко, И. Мирочицкая, для Беларуси повышение конкурентоспособности аграрного сырья и продуктов его переработки имеет важнейшее значение [19, 35]. Во-первых, перед структурами отечественного АПК ставится задача увеличения объемов поставок на экспорт продукции из местного сырья. Во-вторых, необходимо обеспечить импортозамещение ввозимых товаров за счет производства в стране конкурентоспособной, пользующейся спросом на внутреннем рынке продукции. В связи с этим Н. Киреенко акцентирует внимание на стратегии сбыта товаров, которую предлагает рассматривать как комплекс стратегических

и оперативно-тактических мероприятий, обеспечивающих эффективное продвижение продукции на рынок, соблюдение экономических интересов белорусских товаропроизводителей и удовлетворение платежеспособного спроса местных потребителей [30].

Согласно А. Головачеву, «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 рынках), позволяющая обеспечивать его главную цель – повышение эффективности производства и рост благосостояния населения региона» [36].

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

Основные представители, источники	Основные позиции подходов	Недостатки подходов
Ресурсный подход (основан на учете ресурсов, необходимых для осуществления экспортной деятельности)		
Белорусские ученые: Л. Байгот [17], В. Бельский [18], В. Гусаков [19], З. Ильина [20]. Зарубежные ученые: В. Капицын [21], А. Кобзарев [22], С. Камолов [21], В. Михайловский [9], П. Разумов [21], Х. Линнеман [11], Д. Рикардо [15], А. Смит [14]	Особенности ресурсного подхода: формирование и использование ключевых компетенций, предполагающее эффективное сочетание ресурсов, которыми конкуренты не располагают; сохранение стабильных позиций в долгосрочной перспективе; возможность клиентов извлекать выгоды для себя, их готовность оплачивать дополнительные услуги	Невозможно в полной мере учесть рыночные возможности субъекта (предприятия, отрасли, страны, региона), его конкурентные преимущества, результаты стратегического контроля
Результативный подход (основан на способности производить и поставлять на экспорт конкурентоспособные товары и услуги)		
Белорусские ученые: В. Шимов [23], А. Шпак [24]. Зарубежные ученые: Е. Серова [25], М. Сейфуллаева [26], С. Линдер [1], Б. Олин [7], Э. Хекшер [7]	Ценность имеют лишь те природные ресурсы, которые приносят доход. Стоимость природного ресурса определяется либо денежным выражением первичной продукции, получаемой от его эксплуатации, либо разницей между полученным доходом и затратами на производство	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 (в будущем неиспользуемый ресурс может стать дефицитным из-за изменения конъюнктуры рынка, появления инновационных и ресурсосберегающих технологий и т.д.)
Целевой, или смешанный подход (учитывает ресурсы, обеспечивающие эффективное осуществление внешнеэкономической деятельности, достижение стратегических целей предприятий и государств)		
Белорусские ученые: В. Ахрамович [27], М. Байгот [28], А. Дайнеко [29], Н. Киреенко [30]. Зарубежные ученые: К. Бородин [31], М. Дружкина [32], О. Пантелеева [33], Т. Вернон [34], П. Кругман [3], М. Портер [13]	Для достижения стоящих перед конкретной организацией стратегических целей необходима совокупность ресурсов. Если конечный продукт пользуется спросом в границах отдельных стран или социальных групп, могут использоваться ресурсы, приносящие меньший доход по сравнению с иными. Экспортный потенциал представляет собой способность создавать конкурентоспособную продукцию и выгодно ее реализовывать на зарубежных рынках	Не учитывается то, что в будущем предпочтения зарубежных потребителей могут изменяться, а пользующаяся спросом продукция способна утратить свою конкурентоспособность вследствие насыщения рынка

Примечание. Составлена автором по данным источников [1, 3, 7, 11, 14, 15, 17–34].

Интересен теоретико-методический подход к исследуемым вопросам российских экономистов. В. Видяпин и М. Степанов рассматривают наличие и реализацию конкурентного потенциала региона как возможность участия в производственно-экономических отношениях во взаимодействии с иными странами. Л. Чайникова ориентируется на требования и запросы местных жителей, а также отечественных и зарубежных инвесторов, вкладывающих свои капиталы в экономику региона. А. Селезнев связывает данную категорию с местными экономическими, социальными, политическими и иными факторами, а также действиями работающих в пределах региона производителей, реализующих свои товары на внутреннем и внешнем рынках [37, 38, 39].

Согласно теории конкурентных преимуществ М. Портера, различия в технологиях оказывают существенное влияние на торговлю. Структура с уникальными возможностями и большим потенциалом способна совершить прорыв на рынке, но удержать позиции она может за счет наличия надежных внутренних поставщиков и сильных конкурентов, ведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, совершенствования организационной структуры [13, с. 80].

Методические подходы рассмотрены в теории Хекшера–Олина, согласно которой сравнительное преимущество и конкурентоспособность определяются неравномерным распределением факторов производства между странами, обуславливающим специализацию последних на производстве определенных товаров и, соответственно, их экспорте [7]. Авторы упомянутой теории в качестве факторов, оказывающих влияние на конкурентоспособность, выделяют ценовые показатели и сравнительную прибыльность.

В результате обобщения результатов собственных исследований и анализа описаний экономической сущности экспортного потенциала АПК, представленных в работах отечественных и зарубежных исследователей, нами выделен комплекс стимулов и факторов, побуждающих субъектов агропродовольственной сферы поставлять продукцию за рубеж.

Мотивами для вовлечения данных предприятий в экспортную деятельность являются:

- повышение эффективности использования природных ресурсов;
- получение преимуществ от территориального разделения труда, в том числе на международном уровне;
- снижение уровня безработицы, способствующее установлению баланса на внутреннем рынке труда;
- повышение конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках аграрных товаров, а также отдельных отраслей (сельского хозяйства, пищевой промышленности, торговли);
- увеличение притока отечественных и зарубежных инвестиций в агропродовольственную сферу;
- получение дополнительных валютных ресурсов. Чем выше объем экспорта, тем больше возможностей для пополнения государственного бюджета. Наличие экспортных производств укрепляет финансово-экономическое положение структур агропродовольственной сферы;
- достижение положительного сальдо торгового баланса;
- совершенствование структуры национальной экономики, позволяющее повысить уровень и качество жизни населения, усовершенствовать инфраструктуру внутреннего рынка, повысить привлекательность страны в глазах зарубежных партнеров [1–3, 28–30, 42–44].

В ходе исследования установлено, что основой формирования и эффективного использования экспортного потенциала предприятий АПК являются экономическая, стимулирующая, стабилизирующая, интегрированная функции профильных структур [40, 41]. Как и любая иная хозяйственная деятельность, экспортная должна быть экономически эффективной. Приносимый ею эффект должен проявляться в процессе производства продукции (абсолютная эффективность) и при ее реализации на внешних рынках (относительная эффективность).

Стимулирование внешних продаж является наиболее распространенным способом поощрения деятельности отечественных предприятий-экспортеров. Обобщение содержания упомянутых ранее научных трудов позволило выделить следующие основные инструменты, используемые правительствами ряда стран для наращивания объемов поставок за рубеж:

- государственное субсидирование поставщиков экспортной продукции;
- льготное кредитование и страхование экспорта;

эффективная валютная политика;
 регулирование процессов ввоза и вывоза капитала;
 налоговые льготы для экспортеров;
 транспортное обеспечение последних;
 их информирование и консультирование;
 дипломатическая поддержка экспортеров;
 государственная политика развития экспортной базы;
 подготовка кадров для внешней торговли.

В условиях экономических изменений особую актуальность приобретает стабилизирующая функция экспорта, обеспечиваемая за счет увеличения макроэкономической эффективности данного вида деятельности, ведущего к росту числа предприятий, участвующих в выпуске конечной продукции.

Комплексная реализация функций структур, осуществляющих поставки за рубеж для получения прибыли и развития как аграрной отрасли, так и национальной экономики в целом, достигается при условии эффективного и целенаправленного управления государством процессом наращивания экспортного потенциала агропродовольственной сферы.

Заключение

Исследования, касающиеся теоретических и практических аспектов процесса формирования экспортного потенциала предприятий агропромышленного комплекса, дали нам возможность сделать перечисленные далее выводы.

1. Изучение и обобщение теоретико-методологических подходов к вопросам международной торговли позволило:

систематизировать существующие в данной сфере научные теории;

обосновать современные трактовки понятия «экспортный потенциал», в том числе применяемые в агропромышленном комплексе дополнительные определения (ресурсный, результативный, целевой, или смешанный);

раскрыть концептуальные основы категории «конкурентоспособность» в сфере продвижения на рынок сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

2. Развитие экспортного потенциала (как составляющей части экономического потенциала государства) оказывает значительное влияние на динамику отечественного производства и повышение конкурентоспособности страны. С учетом этого обоснованы основные компоненты экономического потенциала агропродовольственной сферы (природно-ресурсный, производственный, трудовой, научно-технический, экспортный). Их эффективное применение в современных условиях хозяйствования позволит обеспечить рациональное использование имеющихся и приобретенных ресурсов для производства и поставок на внешние рынки конкурентоспособной продукции.

3. Категорию «экспортный потенциал» можно рассматривать как способность субъектов агропромышленного комплекса в сложившихся условиях и с учетом состояния рынков производить стандартизованную и уникальную по своим свойствам продукцию, по техническим, качественным и ценовым параметрам превосходящую товары конкурентов, пользующуюся спросом у потребителей на зарубежных рынках и обеспечивающую экспортерам получение прибыли. Основные функции рассматриваемого направления деятельности определяются на основании стратегии развития агропродовольственной сферы с учетом воздействия множества внешних и внутренних факторов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Анализ внешней торговли с позиций спроса. Теория С. Линдера [Электронный ресурс] // Портал экономистъ. – 2019. – Режим доступа: <https://finlit.online/ekonomicheskaya-teoriya/analiz-vneshney-torgovli-pozitsiy-sprosa-34135.html>. – Дата доступа: 16.03.2019.

2. Манн, Т. Богатство Англии во внешней торговле или баланс нашей внешней торговли как принцип нашего богатства [Электронный ресурс] / Т. Манн // Галерея экономистов. – 2019. – Режим доступа: <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 доступа: 15.01.2019.

3. Возрастающая отдача, монополистическая конкуренция и международная торговля [Электронный ресурс] // Файловый архив студентов. – 2019. – Режим доступа: <https://studfiles.net/preview/3839347/>. – Дата доступа: 15.01.2019.

4. 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.

5. Конкурентные преимущества стран [Электронный ресурс] // Файловый архив студентов. – 2019. – Режим доступа: <https://studfiles.net/preview/3839320/page:3/>. – Дата доступа: 20.01.2019.

6. 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. – М.: Всероссийский НИИ экономики сельского хозяйства, 2015. – С. 157–169.

7. Никитина, Э. И. Теоретические и методологические аспекты формирования и оценки экспортного потенциала промышленных предприятий / Э. И. Никитина // Труд. Профсоюзы. Общество. – 2012. – № 14 (38). – С. 55–57.

8. Платонова, Л. А. Конкурентоспособность на макро-, микроуровнях: теория и методология / Л. А. Платонова // Сб. материалов междунар. научно-практ. конф., 30 мая 2008 г. / Институт экономики НАН Беларуси. – Минск: Право и экономика, 2008. – С. 509–511.

9. Теоретические аспекты и тенденции развития региональной экономической интеграции [Электронный ресурс] // КиберЛенинка. – 2019. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-aspekty-i-tendentsii-razvitiya-regionalnoy-ekonomicheskoy-integratsii>. – Дата доступа: 15.03.2019.

10. 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. научно-практ. конф., Горки, 22–24 мая 2014 г. / Белорусская государственная сельскохозяйственная академия. – Горки, 2014. – С. 157–159.

11. Медведев, П. М. Факторы эффективности экспорта российских предприятий [Электронный ресурс] / П. М. Медведев // Маркетинг в России и за рубежом. – 2019. – Режим доступа: <http://www.mavriz.ru/articles/2001/5/130.html>. – Дата доступа: 21.01.2019.

12. Меркантилизм [Электронный ресурс] // Библиотека Гумер. – 2019. – Режим доступа: https://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/history_economy/11.php. – Дата доступа: 20.01.2019.

13. Портер, М. Э. Конкуренция / М. Э. Портер. – М.: Вильямс, 2005. – 602 с.

14. Смит, А. Исследования о природе и причинах богатства народов / А. Смит; пер. с англ. – Петрозаводск: Петроком, 1993. – 320 с.

15. Рикардо, Д. Начало политической экономии и налогового обложения: избранное / Д. Рикардо; пер. с англ. – М.: Эксмо, 2007. – 953 с.

16. Якушев, Н. О. Теоретические аспекты развития экспортного потенциала регионов [Электронный ресурс] / Н. О. Якушев // Молодой ученый. – 2019. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/91/19648/>. – Дата доступа: 11.01.2019.

17. Байгот, Л. Н. Развитие экспортного потенциала аграрной отрасли / Л. Н. Байгот // Наука и инновации. – 2016. – № 10. – С. 11–14.

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

19. Совершенствование системы сбыта в агропродовольственной сфере. Теория, методология, практика / В. Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2010. – 252 с.

20. 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. 2. – 161 с.

21. Русаков, И. А. Формирование экспортного потенциала [Электронный ресурс] / И. А. Русаков // КиберЛенинка. – 2019. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-eksportnogo-potentsiala>. – Дата доступа: 21.01.2019.

22. Кобзарев, А. М. Основные аспекты формирования экспортного потенциала на современном этапе / А. М. Кобзарев // Вестник БГЭУ. – 2008. – № 3. – С. 25–29.

23. Шимов, В. Н. Экономическое развитие Беларуси на рубеже веков: проблемы, итоги, перспективы / В. Н. Шимов. – Минск: БГЭУ, 2003. – 229 с.

24. Шпак, А. П. Стратегия и механизмы обеспечения национальной продовольственной безопасности Республики Беларусь / А. П. Шпак, Н. В. Киреенко, С. А. Кондратенко // Вес. Нац. акад. наук Беларуси. Сер. аграрных наук. – 2017. – № 3. – С. 21–36.

25. Серова, Е. В. Аграрная экономика / Е. В. Серова. – М.: ГУ ВШЭ, 1999. – 476 с.

26. Сейфуллаева, М. Э. Международный менеджмент / М. Э. Сейфуллаева. – М.: КноРус, 2016. – 227 с.

27. Ахрамович, В. С. Методические подходы к оценке экспортного потенциала агропродовольственной отрасли / В. С. Ахрамович // Экономика сельского хозяйства. – 2014. – № 8. – С. 43–49.

28. Байгот, М. С. Механизмы регулирования внешнеэкономической деятельности Беларуси в аграрной сфере: вопросы теории, методологии, практики / М. С. Байгот; под ред. В. Г. Гусакова. – Минск: Беларуская навука, 2010. – 367 с.

29. Дайнеко, А. Е. Беларусь в системе международных экономических отношений: монография / А. Е. Дайнеко, Е. А. Дайнеко. – Горки: БГСХА, 2011. – 365 с.

30. Киреенко, Н. В. Система сбыта продукции АПК на основании 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. – 173 с.
31. Бородин, К. Г. Теории международной торговли и торговая политика / К. Г. Бородин // Российский внешнеэкономический вестник. – 2006. – № 1 – С. 9–18.
32. О подходах к определению экспортного потенциала организации [Электронный ресурс] // Digital Repository Of Polesky State University. – 2019. – Режим доступа: <https://rep.polesu.by/bitstream/123456789/8794/1/19.pdf>. – Дата доступа: 15.01.2019.
33. Регулирование экспорта сельскохозяйственных товаров в России и за рубежом: монография // О. И. Пантелеева [и др.]; под ред. О. И. Пантелеевой, Л. С. Ревенко. – М.: Экономика, 2017. – 229 с.
34. Теория жизненного цикла продукта [Электронный ресурс] // MacroEconom. – 2019. – Режим доступа: <http://www.macro-econom.ru/econom-323-1.html>. – Дата доступа: 15.03.2019.
35. Организация системы сбыта сельскохозяйственной продукции: учеб. пособие; под общ. ред. З. М. Ильиной [и др.]. – Минск: БГЭУ, Пинский филиал, 2001. – 180 с.
36. Головачев, А. С. Конкурентоспособность организации / А. С. Головачев. – Минск: Вышэйшая школа, 2012. – 319 с.
37. Региональная экономика; под ред. В. И. Видяпина, М. В. Степанова. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 666 с.
38. Чайникова, Л. Н. Методологические и практические аспекты оценки конкурентоспособности региона: монография / Л. Н. Чайникова. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. – 148 с.
39. Селезнев, А. З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России / А. З. Селезнев. – М.: Юрист, 2009. – 292 с.
40. Беркова, О. В. Внешнеэкономическая деятельность в агропромышленном комплексе: учебное пособие / О. В. Беркова, М. К. Жудро, Е. И. Михайловский. – Минск: Тетралит, 2014. – 240 с.
41. Бойкова, И. П. Методические подходы к оценке экспортного потенциала / И. П. Бойкова // Вестник Белорусского государственного университета. – 2016. – № 1 (114). – С. 66–75.
42. Диверсификация экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия: проблемы и перспективы [Электронный ресурс] // Вест. Нац. акад. наук Беларуси. – 2019. – Режим доступа: <http://vesti.belal.by/vesti/pdf/20170202.pdf>. – Дата доступа: 24.03.2019.
43. Нехай, А. Ю. Основные теоретические концепции международной торговли / А. Ю. Нехай // Экономика: теория и практика. – 2015. – № 3 (39) – С. 78–82.
44. Тихомиров, А. О. Экспортный потенциал: оценка формирования и использования / А. О. Тихомиров // Вестник Полоцкого государственного университета. – 2011. – № 14 – С. 46–50.

Поступила в редакцию 17.04. 2019