

Ксения МЕЛЕШКО

Министерство сельского хозяйства и продовольствия
Республики Беларусь, Минск, Республика Беларусь
e-mail: ksenya010182@mail.ru

УДК 339.16:338.4

Методические подходы к экономической оценке экспортного потенциала агропродовольственной отрасли

В статье систематизированы методологические и методические подходы по вопросам эффективности экспортного потенциала агропродовольственной сферы и ее стратегических направлений. Разработан методический подход по определению результативности экспортного потенциала АПК, суть которого заключается в использовании комплексной системы показателей на различных стадиях (формирование, развитие, управление) и этапах управления (планирование, регулирование, организация, мотивация, контроль), характеризующих результаты проводимых мероприятий, перспективные направления внешнеэкономической стратегии развития субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: эффективность, экономическая эффективность, экспортный потенциал, бизнес-процесс, управление, рынки сбыта.

Kseniya MELESHKO

Ministry of Agriculture and Food
of the Republic of Belarus, Minsk, the Republic of Belarus
e-mail: ksenya010182@mail.ru

Methodical approaches to the economic assessment of the export potential of the agri-food industry

The article systematizes methodological and methodological approaches to the effectiveness of the export potential of the agricultural and food sector and its strategic directions. The methodical approach was developed to determine the effectiveness of the export potential of the agro-industrial complex, the essence of which is to use an integrated system of indicators at various stages (formation, development, management) and management stages (planning, regulation, organization, motivation, control) characterizing the results of ongoing activities, promising areas of export development strategy of business entities.

Keywords: efficiency, economic efficiency, export potential, business process, management, sales markets.

Введение

Внешняя торговля, в том числе продукцией сельского хозяйства и обрабатывающей (пищевой) промышленности, является одним из важных секторов мировой экономики, который обеспечивает экономическую независимость, продовольственную безопасность и стабильность в государстве. В решении вышеуказанных задач особая значимость уделяется вопросам экономической оценки экспортного потенциала агропродовольственной отрасли на уровне отдельной страны, которая направлена на достижение поставленных целей (расширение рынков сбыта, увеличение рыночной доли, рост объем продаж и др.) 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.

Основная часть

В ходе исследования нами выделены различные методики аналитической оценки экспортного потенциала, которые в литературных источниках 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 в внешнеторговую деятельность: финансово-экономический (учитывает в стоимостном выражении все виды результатов и затрат, обусловленных реализацией инноваций); социальный (характеризует создание условий для использования потенциала работников, увеличения 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 [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8].

Установлено, что международные экономические и торговые организации используют различные подходы к оценке экспортного потенциала [2, 9, 10, 11, 12, 13, 14]. Так, Всемирная торговая организация (ВТО) 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 [14].

В ходе Министерской конференции Всемирной торговой организации от 7 декабря 2013 г. государства – члены ВТО признали, что все формы экспортных субсидий и экспортные меры с эквивалентным эффектом являются значительно искажающими 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 [15]. 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).

Так, развитые страны обязались сократить объем субсидируемого экспорта на 21% и расходы на субсидии на 36%, сокращая постепенно каждую категорию в течение 6-летнего переходного периода (1995–2000 гг.). В свою очередь, для развивающихся государств обязательства по сокращению составили 14% и 24% для объема и расходов соответственно, в то время как переходный период (1995–2004 гг.) занимает 10 лет вместо 6-ти. От наименее развитых стран сокращения не требуется.

Дальнейшая работа в области ликвидации экспортных субсидий была продолжена в рамках Министерской конференции в Найроби в декабре 2015 г. [16]. В соответствии с решением Министерской конференции ВТО от 19 декабря 2015 г. развитые страны с даты принятия решения должны незамедлительно устранить экспортные субсидии, срок 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, свинину из развитого государства-члена, которое приняло на себя обязательство 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 обязуются 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:

прямую финансовую поддержку, включающую прямые кредиты/финансирование, рефинансирование и поддержку процентной ставки;

покрытие риска, включающее страхование экспортного кредита или рефинансирование и экспортные кредитные гарантии;

кредитные соглашения между правительствами, покрывающие импорт сельскохозяйственных продуктов из страны-кредитора, согласно которым риск полностью или частично компенсируется правительством страны-экспортера;

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-ти месяцев. Развивающаяся страна, осуществляя финансовую поддержку экспорта, должна иметь право на максимальный срок погашения в пределах 4-летнего периода.

Данные меры оказания помощи мировому агропромышленному комплексу (различные формы поддержания цен, безвозвратных ссуд, кредитов) обеспечивают краткосрочное существование отрасли и развивают иждивенческое настроение в последней. 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. По результатам наших исследований, данные методы поддержки экспорта стимулируют творческий подход к решению вопросов развития агропромышленного комплекса и приводят к повышению конкурентоспособности продукции. При этом, заключая соглашения о зонах свободной торговли, страны стимулируют развитие экспорта различных видов агропродовольственной продукции путем повышения ее конкурентоспособности за счет снижения таможенных пошлин и устранения нетарифных барьеров.

Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (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 экс-

порта [9, 12, 17]. ФАО предлагает систему показателей для оценки состояния продовольственной безопасности по 4-м направлениям:

наличие продуктов (объем производства, урожайность/продуктивность, уровень запасов, потерь);
 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 их протяженности, плотности железнодорожных путей);

стабильность продовольственного обеспечения (наличие достаточного количества продовольствия в разные периоды, изменение цен на продовольствие; 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). Определяя уровень продовольственной безопасности, страна, отрасль, организация может 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 структура, которая располагает общепризнанной экспертизой в области экономического анализа и сформулировала ряд оценок внешнеторгового потенциала. Кроме того, ОЭСР и ВТО разработали индекс упрощения процедур торговли. Данный 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 [11, 13].

Организацей экономического сотрудничества и развития также разработан индекс ограничения торговли услугами (STRI ОЭСР). Он используется странами для следующих целей: торговых переговоров между ними, 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, регуляторную прозрачность, 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.

Организация экономического сотрудничества и развития разработала индекс регулирования рынка (PMR-индекс), методология которого предусматривает системную оценку существующих барьеров и выработку мер по их устранению. В данном аспекте организация использует методологию PMR для своих исследований, в том числе для Going for Growth (на пути к росту) и OECD Economic Surveys (ОЭСР – экономические исследования). Расчеты строятся на анализе национального законодательства. Индикаторы также используют в своих расчетах международные организации, включая G20. Индекс регулирования рынка строится на основе 3-х групп индикаторов – государственный контроль, препятствия для предпринимателей, препятствия для торговли инвестиций [2, 10].

Согласно методологии Всемирного банка, для анализа положения стран на мировом рынке и оценки их конкурентоспособности используются перечисленные далее инструменты [10, 18].

1. Индикаторы результатов торговли (Trade Outcome Indicators), состоящие из 4-х основных блоков количественных показателей:

ориентации и роста (объемы экспорта, импорта, торговый баланс, открытость торговле, сравнительные преимущества и отраслевая структура, индекс интенсивности торговли, индекс торговой комплементарности);

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

сложности экспорта (технологическая классификация экспорта, сложность экспорта);

выживания экспортных отношений (продолжительность экспорта, приостановка экспорта).

2. Инструменты диагностики конкурентоспособности торговли (Trade Competitiveness Diagnostic Toolkit, TCD), представляющие собой доклад, в котором содержатся рекомендации по количествен-

ной и качественной оценке позиции, результатов деятельности и возможностей страны на экспортных рынках.

Данный инструмент состоит из 2-х основных блоков:

анализа 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);

диагностики 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-ми различных показателей классифицируются страны в соответствии с их уровнем конкурентоспособности [11]. Доклад базируется на статистических данных, разделенных на 4 описанные далее группы.

1. Экономические показатели: внутренняя экономика (ВВП, ВВП на душу населения, рост ВВП, расходы домохозяйств, расходы государства, внутренние сбережения); международная торговля (платежный баланс, торговый баланс, объемы экспорта, импорта, валютный курс); международные инвестиции (прямые иностранные инвестиции, зарубежные инвестиции, портфельные инвестиции); 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, брэндинг, 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 яв-

ляются 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 [11].

Помимо инструментов, характеризующих состояние экспорта, существуют механизмы, позволяющие оценить его конкурентоспособность: инструменты теорий конкурентного преимущества (SWOT-анализ, Ромб Портера, анализ 5-ти сил Портера, PEST-анализ и др.) [11,19, 20].

Систематизация и обобщение опыта стран (США, Европейского Союза, Японии, Аргентины, Бразилии 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 [4, 5, 8]. В развитие данного подхода необходимо отметить, что его целесообразно применять и для оценки экономического потенциала регионов и территорий.

Исследования отечественных и зарубежных ученых позволили акцентировать внимание на различных методических подходах по эффективности экспортной политики и применяемой системе показателей [4, 6, 12, 21, 22, 23].

По мнению В. 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 отдельным видам продукции; показатели, позволяющие оценить сбалансированность процесса развития экспортного потенциала, а также уровень национальной продовольственной безопасности; результаты оценки влияния участия в региональных и международных интеграционных объединениях на экспортный потенциал) [21].

М. 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 4-м 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 [22, 23]. Л. Н. Байгот рассматривает наращивание экспорта в республике не только с позиции внутренних факторов, но и конъюнктуры мирового рынка, которая определяется уровнем производства и экспорта продукции по отдельным странам и регионам [24].

А. Дайнеко предложены показатели количественной оценки эффективности экспорта, основными из которых являются экспортотемкость (импортотемкость) валового внутреннего продукта, эластичность экспорта (импорта) товаров по ВВП, индекс условий торговли, коэффициент опережения, коэффициент товарной специализации, коэффициент географической специализации, уровень внешней открытости каждого вида деятельности, уровень экспортотемкости каждого вида экономической деятельности, уровень импортозависимости каждого вида экономической деятельности, показатель превышения (отставания) уровня экспортотемкости вида экономической деятельности над уровнем импортозависимости вида экономической деятельности, уровень доходности товарного экспорта, коэффициент сбалансированности внешней торговли [25].

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

В свою очередь, Н. Киреенко предлагает определять эффективность сбытовой деятельности аграрных предприятий на внутреннем и внешнем рынках на основе маркетинговой системы показателей (финансовая результативность агромаркетинговой деятельности – маркетинговые процессы – инструменты комплекса маркетинг-микса). 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 [12]. 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 деятельности (О. Ефимова, Т. Варламова, М. Варламова, С. Маталыцкая, Е. Негашев, Г. Савицкая, А. Шеремет), сводят оценку эффективности только к расчету финансово-экономических показателей [1, 2, 7, 26]. В дополнение П. Лакирев в качестве эффекта от внешней торговли отдельного субъекта предлагает рассматривать выигрыш валютной выручки или ее 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 [3]. Согласно методике, предложенной Т. Миролубовой, существует прямая зависимость предполагаемого результата и обусловивших его затрат [6].

Профессоры Гарвардской школы экономики Р. Каплан и Д. Нортон разработали методику оценки эффективности предприятия на основе сбалансированной системы показателей (BSC), предполагающей 4 классических направления оценки эффективности: финансы, рынок и клиенты, бизнес-процессы, обучение и развитие [6]. 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.

Проведение системного исследования позволило нам установить, что несмотря на наличие несомненных научных и практических достижений в области экономической оценки экспортного потенциала агропродовольственной отрасли, значительная часть его аспектов нуждается в дополнительном уточнении, требует 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.

Категория «экспортный потенциал» нами рассматривается как бизнес-процесс, который делится на основные стадии (формирование, развитие, управление) и включает последовательность определенных этапов (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:

наиболее полный учет всех составляющих затрат и результата (неполный учет может исказить выводы об оценке эффективности экспортной деятельности);

сравнение с базовым вариантом, за который может быть принят определенный временной отрезок (месяц, квартал, полугодие, год);

приведение затрат и результатов в сопоставимый вид по объему, качеству, периоду времени и другим параметрам;

приведение разновременных затрат и результатов к одному моменту времени (см. рис.).



Система показателей экономической оценки экспортного потенциала агропродовольственной отрасли (авторская разработка)

На первом этапе (формирование) определения экспортного потенциала представляется целесообразным осуществить расчет уровня продовольственной безопасности на внутреннем рынке и рынках стран – импортеров агропродовольственной продукции в целом и в отношении отдельных товаров, что позволит установить, 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 странах-импортеров, такая оценка может быть выполнена с помощью международных баз данных и с привлечением услуг сторонних организаций. SWOT-анализ 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 изменению стратегии и выходу на мировые рынки с новыми товарами.

Авторская позиция согласуется с научными подходами И. Бондарева, А. Данильченко, А. Скриба, И. Точицкой в отношении использования и расчета индекса выявленных сравнительных преимуществ. Показатель указывает, находится ли страна в процессе расширения производства продуктов, по которым она имеет торговый потенциал, в отличие от ситуаций, когда число товаров, которые могут быть экспортированы на конкурентной основе, является статическим. Он также может предоставить полезную информацию о потенциальных перспективах торговли с новыми партнерами [27, 28]. В развитие этого предлагается использовать индекс интенсивности торговли, который позволяет определить, является ли стоимость торговли между 2-мя странами больше или меньше, чем можно было бы ожидать. Индекс взаимодополняемости торговли может предоставить полезную информацию о перспективах внутрирегиональной торговли. Он указывает, в какой степени профиль экспорта контрагента совпадает или дополняет профиль импорта партнера. Большое значение индекса указывает на то, что 2 страны выиграют от увеличения торговли, он также может быть полезен при оценке перспективных двусторонних или региональных торговых соглашений.

Выполненные нами исследования показывают, что важными являются индексы, характеризующие эффективность экспорта (рентабельность затрат, которая определяет уровень прибыли с рубля затрат на производство экспортной продукции; рентабельность продаж, определяющая уровень прибыли, получаемой с рубля экспортных продаж; соотношение темпов роста прибыли от экспорта с темпами роста экспортных продаж и затрат).

В целом, конкретный расчет показателей экономической эффективности экспортного потенциала продукции АПК будет в значительной степени зависеть от вида операции на внешнем рынке, ее целей, условий и иных особенностей конкретной сделки. Результативность импортных поставок сельскохозяйственной продукции и продовольствия должна рассчитываться с учетом целей осуществления импорта: для собственного потребления или для реализации на внутреннем рынке.

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

Заключение

В ходе исследования были систематизированы методологические и методические подходы по вопросам эффективности экспортного потенциала агропродовольственной сферы и ее стратегических направлений (различных ученых, а также ВТО, ФАО, ОЭСР и др.), суть которых состоит в обосновании научных концепций 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. Новизна разработки заключается в развитии современной концепции управления бизнес-процессами и применении новых практических подходов к определению эффективности экспортной деятельности в агропродовольственной сфере.

Разработан методический подход по определению эффективности экспортного потенциала АПК, суть которого заключается в использовании комплексной системы показателей на различных стадиях (формирование, развитие, управление) и этапах управления (планирование, регулирование, организация, мотивация, контроль), характеризующих результаты проводимых мероприятий, перспективные направления экспортной стратегии развития субъектов хозяйствования. Практическое применение данной разработки позволит 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 в данный агропродовольственный сегмент.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Варламова, Т. П. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / Т. П. Варламова, М. А. Варламова. – 2-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. – 304 с.
2. 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 (365) – С. 73–76.
3. Лакирев, П. Г. Экономическая оценка эффективности внешней торговли продовольственными товарами в условиях развития внешнеэкономических связей: на примере Оренбургской области: дис. ... канд. экон. наук / П. Г. Лакирев. – Оренбург, 2005. – 155 с.
4. Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий региона; под общ. ред. С. Н. Лебедевой. – Гомель: ЧУП «ЦНТУ «Развитие», 2007. – 187 с.
5. Полячкова, Д. В. Повышение эффективности экспортной деятельности промышленных предприятий / Д. В. Полячкова // Концепт. – 2016. – Т. 6. – С. 101–105.
6. 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.
7. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 208 с.
8. Соркин, С. Л. Эффективность внешнеэкономической деятельности: понятие, измерение и оценка: монография / С. Л. Соркин. – Гродно: ГрГУ, 2011. – 130 с.
9. 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.
10. Инструменты диагностики конкурентоспособности торговли // Всемирный банк [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <http://documents.vseмирnyjbank.org/curated/ru/519491468152381674/pdf/673620PUB0EPI007869B009780821389379.pdf>. – Дата доступа: 20.06.2019.
11. Корытова, В. С. Способы анализа конкурентоспособности экспорта / В. С. Корытова // Торговая политика. – 2015. – № 2(2). – С. 163–174.
12. 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.
13. Сборник публикаций «Сотрудничество государств – членов ЕАЭС с ОЭСР в контексте развития интеграционной повестки Союза. Возможности использования наилучших практик ОЭСР в работе ЕАЭС» [Электронный ресурс] // Евразийская экономическая комиссия. – 2019. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/SiteAssets/%D1%81%D0%B1%D0%BE%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA%20%D0%BF%D1%83%D0%B1%D0%BB%D0%BA%D0%B8%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B9%20%D0%BF%D0%BE%20%D0%B8%D1%82%D0%BE%D0%B3%D0%B0%D0%BC%20%D1%81%D0%B5%D0%BC%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D1%80%D0%B0%20%D0%BF%D0%BE%20%D0%9E%D0%AD%D0%A1%D0%A0.pdf>. – Дата доступа: 15.05.2019.
14. Agreement on Agriculture [Electronic resource] // WTO. – 2019. – Mode of access: <http://www.econom22.ru/wto/about/agreement.php>. – Date of access: 02.05.2019.
15. Bali Package and November 2014 decisions [Electronic resource] // WTO. – 2019. – Mode of access: https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc9_e/bali_texts_combined_e.pdf. – Date of access: 10.06.2019.
16. Ministerial Conference 10th – News [Electronic resource] // WTO. – 2019. – Mode of access: https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc10_e/mc10_e.htm. – Date of access: 20.06.2019.
17. FAO [Electronic resource] // Food and Agriculture Organization of the United Nation. – 2019. – Mode of access: <http://www.fao.org/home/ru/>. – Date of access: 20.06.2019.
18. Индикаторы результатов торговли // Всемирный банк [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <http://wits.worldbank.org/WITS/docs/TradeOutcomes-UserManual.pdf>. – Дата доступа: 20.06.2019.

19. Арутюнова, Д. В. Стратегический менеджмент / Д. В. Арутюнова. – Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. – 122 с.
20. Портер, М. Конкуренция / М. Портер. – М.: Вильямс, 2005. – 608 с.
21. Ахрамович, В. Методические подходы к оценке экспортного потенциала агропродовольственной отрасли / В. Ахрамович // Экономика сельского хозяйства. – 2014. – № 8. – С. 43–49.
22. 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.
23. Байгот, М. С. Конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции Беларуси на внешнем рынке: методология оценки и реализации экспортного потенциала / М. С. Байгот // Вес. Нац. акад. навук Беларусі. Сер. агр. навук. – 2015. – № 2. – С. 19–30.
24. Байгот, Л. Н. Беларусь на мировом рынке продовольствия: возможности страновой и региональной диверсификации экспорта отечественной продукции / Л. Н. Байгот // Вес. Нац. акад. навук Беларусі. Сер. агр. навук. – 2013. – № 4. – С. 17–29.
25. Внешняя торговля Республики Беларусь в условиях вступления в ВТО и евразийской интеграции / А. Е. Дайнеко [и др.]; под науч. ред. А. Е. Дайнеко // НАН Беларуси, Ин-т экономики. – Минск: Беларус. навука, 2013. – 245 с.
26. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Г. В. Савицкая. – 7-е изд., испр. – Минск, Новое знание, 2002. – 704 с.
27. 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. (Санкт-Петербург, декабрь 2016 г.). – СПб.: Свое издательство, 2016. – С. 53–57.
28. Данильченко, А. В. Конкурентоспособность национальной экономики Республики Беларусь в условиях современных процессов региональной экономической интеграции и интернационализации / А. В. Данильченко. – Минск: БГУ, 2016. – 283 с.
29. Национальная конкурентоспособность Беларуси: отвечая на современные вызовы; под ред. И. Пелипаса. – Минск: Белпринт, 2010. – 200 с.
30. Сафин, А. Ф. Экспортный потенциал отраслей РФ: инструменты развития / А. Ф. Сафин // Молодой ученый. – 2016. – № 11. – С. 964–967.
31. Тихонов, А. И. Макроэкономические факторы реализации экспортного потенциала животноводства / А. И. Тихонов, А. А. Фомин // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2018. – № 3 (363) – С. 68–70.
32. Гец, А. А. Экономическая оценка экспортного потенциала молочной отрасли Республики Беларусь / А. А. Гец // Сучасні аспекти стабільнаго развіцця эканомікі: калектыўна монографія; за ред. О. О. Непочатенко, П. К. Бечка. – Умань: Сочінський, 2010. – С. 156–161.
33. Экспортный потенциал АПК России: состояние и перспективы. – М.: ВИАПИ имени А. А. Никонова, 2017. – С. 443.

Поступила в редакцию 13.08. 2019