



Наталья КАРПОВИЧ, Екатерина МАКУЦЕНЯ

*Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси,
Минск, Республика Беларусь,
e-mail: ved-apk@mail.ru*

УДК [339.13.017:63]:339.137(476)
<https://doi.org/10.29235/1818-9806-2025-4-3-17>

Комплексная оценка конкурентных условий отечественных экспортеров на внешних аграрных рынках по уровням их географического приоритета для Республики Беларусь

Выявлен комплекс факторов, позволяющий определить уровень конкурентоспособности агропродовольственных товаров на внешних рынках. Разработана методика комплексной оценки конкурентных условий отечественных экспортеров на внешних аграрных рынках по уровням их географического приоритета для Республики Беларусь. Она базируется на системе показателей и последовательности выбора наиболее перспективных рынков сбыта. Проведена апробация разработанной методики на примере товарной позиции ТН ВЭД 040210 (сухое обезжиренное молоко), что позволило выявить страны, являющиеся перспективными рынками сбыта для отечественных экспортеров сухого обезжиренного молока. Определен перечень товарных позиций, которые перспективны для развития отечественного экспортного потенциала в агропродовольственной сфере.

Ключевые слова: агропродовольственные товары, экспортный потенциал, перспективные товарные позиции, конкурентоспособность агропродукции, перспективные рынки сбыта, географический приоритет сбыта, продвижение отечественной сельскохозяйственной продукции.

Natallia KARPOVICH, Ekaterina MAKUTSENIA

*Institute of System Researches in the Agroindustrial Complex
of the National Academy of Sciences of Belarus,
Minsk, Republic of Belarus,
e-mail: ved-apk@mail.ru*

Comprehensive assessment of competitive conditions of domestic exporters in foreign agricultural markets by level of their geographical priority for the Republic of Belarus

A set of factors has been defined that allow assessing the level of competitiveness of agricultural products in foreign markets. A methodology has been developed for a comprehensive assessment of the competitive conditions

© Карпович Н., Макуценя Е., 2025

of domestic exporters in external agricultural markets according to the levels of their geographic priority for the Republic of Belarus, which is based on a system of indicators and the sequence of selection of the most promising sales markets. The developed methodology was tested on the example of the commodity item FEACN (040210 (SMP), which made it possible to identify countries that are promising sales markets for domestic exporters of skim milk powder. A list of commodity items that constitute the potential for developing domestic export potential in the agricultural sector has been determined.

Keywords: agri-food products, export potential, promising product positions, competitiveness of agricultural products, promising trading partners, geographic priority of sales, promotion of domestic agricultural products.

Введение

Современное развитие внешней торговли сельскохозяйственной продукцией и продовольствием Республики Беларусь характеризуется интенсивным наращиванием экспортного потенциала, что требует постоянного поиска и освоения новых перспективных географических ниш, обеспечивая в то же время снижение рисков внешней торговли на основе интеграции страны в мировое хозяйство. В свою очередь, выходя на новые рынки, экспортеры сталкиваются с рядом ограничений потенциальных импортеров для отечественных агропродовольственных товаров. Это могут быть меры в части как таможенно-тарифного, так и нетарифного регулирования. В то же время правила Всемирной торговой организации и углубление международных связей стран в рамках участия в региональных торговых соглашениях способствуют либерализации тарифных отношений и преодолению нетарифных барьеров в торговле, вынуждая тем самым национальных производителей принимать меры по повышению конкурентоспособности по сравнению с зарубежными поставщиками. Поэтому важно выстроить правильную стратегию, базисом которой станет комплексный анализ конкурентной среды. Оценка конкурентоспособности экспортера на внешних рынках должна проводиться на постоянной основе, так как существует ряд факторов, которые могут оказать значительное влияние на результативные показатели.

Основная часть

Исследования свидетельствуют, что развитие экспортного потенциала агропродовольственной сферы и его эффективная реализация в условиях усиливающейся конкуренции на глобальном продовольственном рынке, а также складывающихся трендов мирохозяйственных связей и процессов невозможны без использования инструментов комплексной, системной, объективной и научно обоснованной оценки рынков сбыта, которые будут учитывать специфику производства и реализации на экспорт сельскохозяйственной продукции и продовольствия [1–9].

Республика Беларусь полностью обеспечивает свои потребности в продуктах питания преимущественно за счет собственного производства и одновременно

наращивает экспортный потенциал в агропродовольственной сфере. Внешняя торговля сельскохозяйственной продукцией и продовольствием страны играет важную роль не только в развитии АПК, но и в целом в социально-экономическом росте государства [1–4, 10, 11].

Приоритетное значение развития отечественного экспортного потенциала агропродовольственной сферы отражено в ряде документов стратегического планирования. Заложенные в них цели и задачи в области внешнеэкономической деятельности в агропродовольственной сфере (наращивание экспортного потенциала, товарная и географическая диверсификация экспорта, повышение конкурентоспособности продукции) послужили базисом для разработки методики оценки конкурентных условий на внешних аграрных рынках по уровням их географического приоритета для Республики Беларусь (рис. 1).

Товарная позиция ТН ВЭД ЕАЭС. Для более корректной оценки конкурентных условий на внешних рынках по группе агропродовольственных товаров при наличии данных необходима детализация исследования на уровне шести знаков ТН ВЭД. Это позволит максимально учесть специфику, особенности и требования к аналогичным товарам. Допустима оценка укрупненных групп на уровне четырех знаков, при этом требуется соблюдение корректности и сопоставимости показателей и критериев [12–14].

Экспортная специализация страны в агропродовольственной сфере является одним из ключевых факторов в определении товарной позиции для оценки

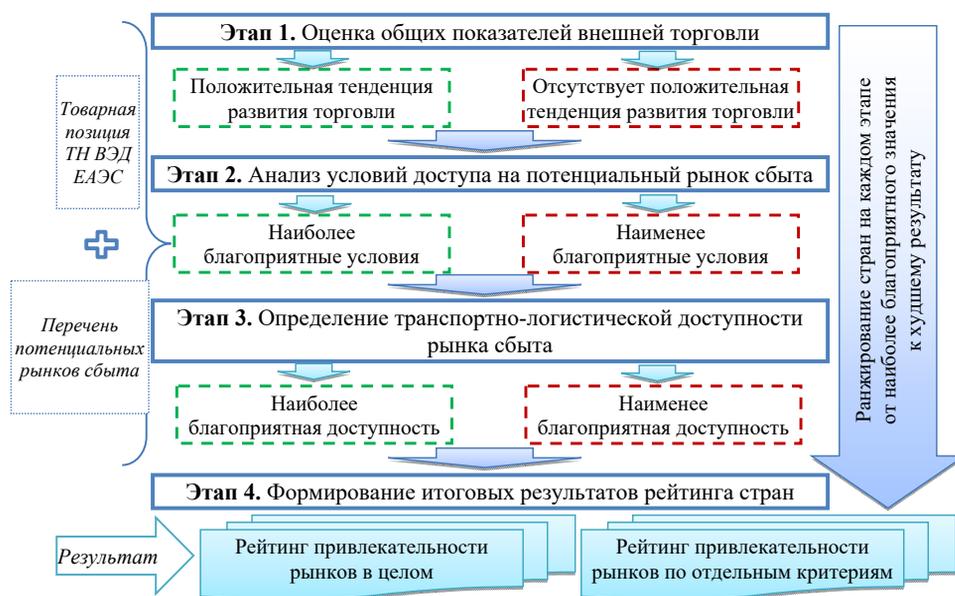


Рис. 1. Методика комплексной оценки конкурентных условий отечественных экспортеров на внешних аграрных рынках по уровням их географического приоритета для Республики Беларусь (выполнен по результатам собственных исследований)

конкурентных условий на внешних рынках. Кроме того, в перечень перспективных товарных позиций могут отбираться виды продукции, по которой в последние годы значительно увеличился производственный потенциал и которая пользуется высоким спросом в других государствах. В частности, для Республики Беларусь ключевыми товарными позициями являются виды продукции, представленные в табл. 1. Необходимо подчеркнуть, что оценка по представленным 4-значным кодам будет детализироваться до уровня субпозиции [1, 10, 15].

Т а б л и ц а 1. Перечень товарных позиций, составляющих потенциал развития отечественного экспорта в агропродовольственной сфере

Товарная группа	Код товарной позиции (субпозиции)
Мясо и пищевые мясные субпродукты	0201, 0202, 0207
Молочная продукция	0401, 040210, 040221, 0403, 0404, 040510, 040520, 040610, 040620, 040630, 040640
Овощи	070110, 070190, 0702, 070310, 070320, 0704, 070610, 070690, 0707, 070810, 070820, 070951–070959, 071010, 071021, 071022
Плоды, ягоды	080810, 080830, 081010, 081020, 081030, 081040, 081110, 081120, 081190
Жиры и масла	1512, 1514
Готовые продукты из мяса и рыбы	1601, 1602, 1604
Сахар и кондитерские изделия из сахара	170199, 1704
Шоколад и кондитерские изделия из какао	180610, 180620, 180631, 180632, 180690
Мучные кондитерские изделия	190510, 190520, 190531, 190532, 190540
Продукты переработки овощей, фруктов	200110, 2002, 200410, 2007, 200950, 200971, 200981, 200990
Алкогольные и безалкогольные напитки	2201, 2202, 2208

П р и м е ч а н и е. Составлена по результатам собственных исследований.

Практика свидетельствует, что на современном этапе развития торгово-экономических отношений между странами приоритетами и точками роста экспортной выручки в агропродовольственной сфере являются производство и реализация на внешние рынки продукции с глубокой степенью переработки и высоким уровнем доходности (рис. 2) [1–4, 15].

Перечень потенциальных рынков сбыта. В зависимости от исследуемой товарной позиции ТН ВЭД ЕАЭС для оценки конкурентных условий на внешних рынках следует проводить постановку задачи в части отбора потенциальных торговых партнеров. Для этого важно определить перечень государств, соответствующих критериям: во-первых, страны должны входить в число ключевых импортеров данной продукции; во-вторых, они должны иметь положительный тренд объемов импорта в натуральном и стоимостном выражении; в-третьих,

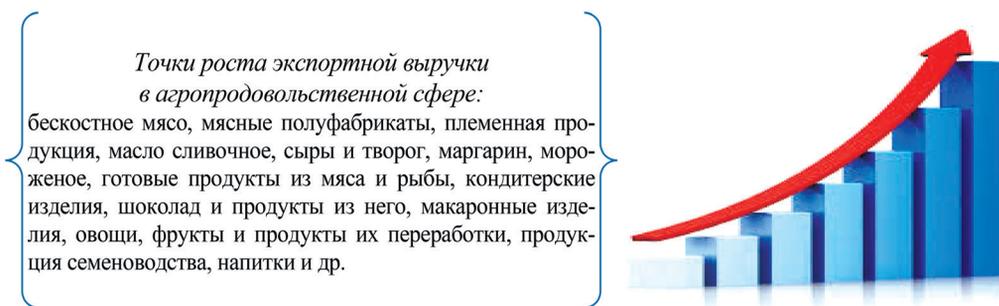


Рис. 2. Точки роста экспортной выручки отечественной агропродовольственной сферы (выполнен по результатам собственных исследований)

в это государство уже осуществляют поставки отечественные экспортно ориентированные предприятия; в-четвертых, предпочтение отдается странам, закупаящим на внешних рынках ряд других товаров, входящих в экспортную специализацию отечественного АПК [1–4, 9, 10].

В результате анализа мировых импортных закупок по основным агропродовольственным группам установлено, что в среднем количество ключевых импортеров с долей более 1 % совокупной мировой торговли составляет 20–30 государств. В данной связи оптимально использование для анализа топ-30 стран в рейтинге мировых импортеров по каждой товарной позиции.

С целью определения потенциала для дальнейшего развития экспортно-импортных отношений с перспективными государствами важно выработать порядок расчета обобщающих и частных показателей в разрезе отраслей и продуктовых позиций, которые сгруппированы в рамках этапов методики.

Рассмотрим разработанную нами методику комплексной оценки конкурентных условий отечественных экспортеров на внешних аграрных рынках по уровням их географического приоритета для Республики Беларусь.

Этап 1. Оценка общих показателей внешней торговли.

На данном этапе предполагается расчет следующих показателей:

динамика импортных закупок конкретного вида продукции страной-импортером;

доля страны-импортера в совокупных мировых импортных закупках;

темп роста импорта;

доля отечественной продукции в закупках страны-импортера;

ценовая конкурентоспособность отечественной продукции и др.

Особого внимания заслуживает оценка ценовой конкурентоспособности отечественной продукции по сравнению с другими основными поставщиками подобной продукции на внутреннем рынке страны-импортера [4]. Кроме того, следует рассмотреть показатели взаимной торговли страны-экспортера и страны-импортера, включающие индексы: сравнительных преимуществ, импортной специализации, интенсивности торговли, комплементарности (рис. 3).

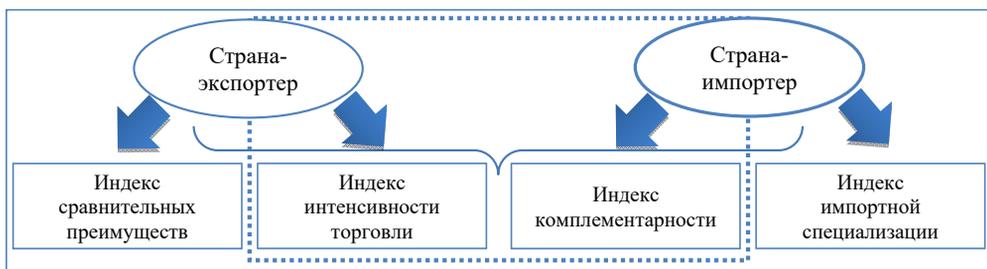


Рис. 3. Ключевые показатели оценки взаимной торговли (выполнен по результатам собственных исследований)

На основании полученных данных определяется рейтинг государств по тенденциям развития торговли. Так, страны ранжируются по убыванию показателей: чем больше объемы импорта, выше темпы его роста, присутствует фактор взаимодополняемости в торговле (экспортные позиции совпадают с закупаемыми товарами), тем привлекательнее данный рынок сбыта.

Этап 2. Анализ условий доступа на потенциальный рынок сбыта.

В результате комплексного мониторинга общих показателей внешней торговли и определения перечня потенциальных рынков сбыта необходимо оценить их условия доступа. Данный этап в методике предусматривает сравнительный анализ, включающий три основные составляющие:

- 1) участие страны-импортера в соглашениях о свободной торговле;
- 2) регулирование импорта продукции посредством таможенно-тарифных мер;
- 3) регулирование импорта продукции посредством нетарифных ограничений [1–4, 10].

В настоящее время на мировом аграрном рынке наблюдается тенденция активного участия стран в соглашениях о свободной торговле (двухсторонних, многосторонних), что обеспечивает комплекс преференциальных условий торговли между государствами в части таможенно-тарифного и нетарифного регулирования [1–3, 8, 16]. В частности, изучение торговых соглашений страны-импортера нужно рассматривать в двух плоскостях: во-первых, наличие регионального торгового соглашения с Республикой Беларусь; во-вторых, общее количество действующих соглашений страны-импортера и их участники.

Необходимо оценить условия доступа на рынок потенциального импортера исходя из уровня таможенной пошлины по конкретному виду продукции. Следует проанализировать ряд критериев, среди которых:

- среднеарифметическая ставка импортного тарифа РНБ;
- минимальный и максимальный уровень тарифа;
- количество беспошлинных тарифных линий.

Исследования также проводятся в двух плоскостях: во-первых, уровень ставок таможенного тарифа, применяемый к белорусской продукции; во-вторых,

наличие преференций по доступу на данный рынок у основных конкурентов [1, 13].

Немаловажная роль в современных условиях развития международной торговли отводится мерам нетарифного регулирования, использование которых нацелено на защиту национальных производителей, а также ввоз на внутренний рынок качественных и безопасных агропродовольственных товаров. В мировой практике в отношении сельскохозяйственной продукции и продовольствия наиболее часто применяются меры нетарифного регулирования, а некоторая продукция вовсе является подконтрольной. Иногда используемые страной-импортером ограничения могут быть существенным и даже непреодолимым барьером для экспортных поставок. Для более детального изучения возможно разделение нетарифных мер по двум ключевым группам: технические и нетехнические меры, что позволит определить специфику доступа к рынку.

На основании полученных на данном этапе результатов определяется приоритет потенциального рынка. Выше в рейтинге будут страны, с которыми:

заключены торговые соглашения с Республикой Беларусь;

действуют преференциальные условия торговли по отношению к отечественной продукции;

отсутствуют ограничительные меры на отечественную продукцию.

Более предпочтительным будет рынок с меньшим количеством конкурентов с льготными условиями торговли.

Этап 3. Определение транспортно-логистической доступности рынка сбыта.

Доставка продукции агропродовольственной сферы на внешние рынки характеризуется рядом особенностей, которые необходимо учитывать экспортерам при выборе потенциальных рынков сбыта. Среди них:

использование нескольких видов транспорта для доставки продукции на дальние рынки сбыта (мультимодальность);

соблюдение специальных условий транспортировки ряда агропродовольственных товаров (мясная и молочная продукция – рефрижераторы, холодильное оборудование; продукция в жидком состоянии – цистерны, резервуарные хранилища, флекситанки; насыпная продукция – специальные вагоны для сухих насыпных грузов). В то же время широкий перечень готовых агропродовольственных товаров с длительным сроком и стандартными условиями хранения транспортируется с помощью типовых контейнеров;

сквозной учет географического расположения потенциальных рынков сбыта и налаженности логистических маршрутов аграрного экспорта.

С учетом специфики транспортировки отечественных агропродовольственных товаров на внешние рынки нами предлагается ранжировать страны на три группы: 1) высокоприоритетная – имеется общая таможенная граница с Республикой Беларусь; 2) приоритетная – между странами налажен высокий уровень сухопутного сообщения, в том числе железнодорожным транспортом; 3) с высоким потенциалом приоритетности – применяется морской способ

доставки агропродовольственных товаров. При этом следует подчеркнуть, что в настоящее время для экспортных поставок морским путем отечественных товаров, в том числе агропродовольственных товаров, используются российские порты, преференциальные условия железнодорожного транзита, что уменьшает логистическое плечо доставки на дальние рынки [1–4, 9–11, 17].

В результате оценки и обобщения итогов по территориальной близости, транспортной доступности потенциального рынка сбыта, необходимости транзита через третьи страны также составляется рейтинг государств.

В контексте предложенной методики комплексной оценки конкурентных условий для отечественных экспортеров на внешних аграрных рынках нами определен порядок расчета основных показателей (табл. 2).

Т а б л и ц а 2. Порядок расчета основных показателей оценки конкурентных условий отечественных экспортеров на внешних аграрных рынках

Критерии и показатели	Порядок расчета показателя
Этап 1. Оценка общих показателей внешней торговли	
Ежегодный темп роста импортных закупок <i>i</i> -го вида продукции страной-импортером (<i>j</i>) в натуральном выражении (Троста _{ОИ_{ij}})	$\text{Троста}_{\text{ОИ}_{ij}} = \frac{\text{ОИтек}_{ij}}{\text{ОИбаз}_{ij}} 100 \%,$ <p>где ОИтек_{ij}, ОИбаз_{ij} – объем импортных закупок <i>i</i>-го вида агропродовольственной продукции в натуральном выражении страной-импортером (<i>j</i>) в текущем и в предыдущем (базисном) году соответственно</p>
Ежегодный темп роста импортных закупок <i>i</i> -го вида продукции страной-импортером (<i>j</i>) в стоимостном выражении (Троста _{СИ_{ij}})	$\text{Троста}_{\text{СИ}_{ij}} = \frac{\text{СИтек}_{ij}}{\text{СИБаз}_{ij}} 100 \%,$ <p>где СИтек_{ij}, СИБаз_{ij} – объем импортных закупок <i>i</i>-го вида продукции в стоимостном выражении страной-импортером (<i>j</i>) в текущем и в предыдущем (базисном) году соответственно</p>
Доля стоимости страны-импортера (<i>j</i>) в совокупных мировых импортных закупках <i>i</i> -го вида продукции (ДСИМир _{ij})	$\text{ДСИМир}_{ij} = \frac{\text{СИ}_{ij}}{\text{СМирИ}_{ij}} 100 \%,$ <p>где СИ_{ij} – стоимость импорта <i>i</i>-го вида продукции страны-импортера (<i>j</i>); СМирИ_{ij} – стоимость мирового импорта <i>i</i>-го вида продукции</p>
Цепной темп роста импорта <i>i</i> -го вида продукции в страну-импортер (<i>j</i>) в натуральном выражении (ТростаЦ _{ОИ_{ij}})	$\text{ТростаЦ}_{\text{ОИ}_{ij}} = \left(\sqrt[n]{\frac{\text{ОИтек}_{ij}}{\text{ОИбаз}_{ij}}} - 1 \right) 100 \%,$ <p>где <i>n</i> – количество лет</p>
Цепной темп роста импорта <i>i</i> -го вида продукции в страну-импортер (<i>j</i>) в стоимостном выражении (ТростаЦ _{СИ_{ij}})	$\text{ТростаЦ}_{\text{СИ}_{ij}} = \left(\sqrt[n]{\frac{\text{СИтек}_{ij}}{\text{СИБаз}_{ij}}} - 1 \right) 100 \%$

Критерии и показатели	Порядок расчета показателя
Индекс сравнительных преимуществ <i>i</i> -го вида продукции страны-экспортера (<i>f</i>) ($RC_{A_{if}}$)	$RC_{A_{if}} = \frac{Export_{if} / Export_f}{Export_i / Export}$ <p>где $Export_{if}$ – объем экспорта <i>i</i>-го вида продукции страны-экспортера (<i>f</i>) в стоимостном выражении; $Export_f$ – объем экспорта товаров страны-экспортера (<i>f</i>) в стоимостном выражении; $Export_i$ – объем мирового экспорта <i>i</i>-го вида продукции в стоимостном выражении; $Export$ – объем мирового экспорта товаров в стоимостном выражении</p>
Индекс интенсивности торговли между страной-экспортером (<i>f</i>) и страной-импортером (<i>j</i>) (T_{fj})	$T_{fj} = \frac{(X_{fj} / X_f)}{(X_{мирj} / X_{мир})}$ <p>где X_{fj} – объем экспорта агропродовольственных товаров страны-экспортера (<i>f</i>) в страну-импортер (<i>j</i>) в стоимостном выражении; X_f – совокупный объем экспорта агропродовольственных товаров страны-экспортера (<i>f</i>); $X_{мирj}$ – объем мирового экспорта агропродовольственных товаров в страну-импортер (<i>j</i>); $X_{мир}$ – совокупный объем мирового экспорта агропродовольственных товаров</p>
Индекс комплементарности торговли страны-экспортера (<i>f</i>) и страны-импортера (<i>j</i>) (TC_{if})	$TC_{if} = \left(1 - \frac{\sum_i M_{ij} - X_{if} }{2} \right) 100 \%$ <p>где M_{ij} – доля <i>i</i>-го вида продукции в общем импорте агропродовольственных товаров страны-импортера (<i>j</i>); X_{if} – доля <i>i</i>-го вида продукции в общем экспорте агропродовольственных товаров страны-экспортера (<i>f</i>)</p>
Индекс импортной специализации страны-импортера (<i>j</i>) (ИИспе _{<i>j</i>})	$ИИспе_j = \frac{СИ_{ij}}{СИ_j} 100 \%$ <p>где $СИ_{ij}$ – объем импортных закупок <i>i</i>-го вида продукции страной-импортером (<i>j</i>) в стоимостном выражении; $СИ_j$ – объем импортных закупок агропродовольственных товаров страной-импортером (<i>j</i>) в стоимостном выражении</p>
Доля страны-экспортера (<i>f</i>) в импортных закупках страны-импортера (<i>j</i>) агропродовольственных товаров (ДЭИ _{<i>j</i>})	$ДЭИ_j = \frac{СЭ_{fj}}{СИ_j} 100 \%$ <p>где $СЭ_{fj}$ – объем экспорта агропродовольственных товаров страны-экспортера (<i>f</i>) в страну-импортер (<i>j</i>) в стоимостном выражении; $СИ_j$ – объем импорта агропродовольственных товаров страны-импортера (<i>j</i>) в стоимостном выражении</p>

Критерии и показатели	Порядок расчета показателя
Ценовая конкурентоспособность <i>i</i> -го вида продукции страны-экспортера (<i>f</i>) с аналогичными товарами внутреннего рынка страны-импортера (<i>j</i>) ($C_{конкур\ ij}$)	$C_{конкур\ ij} = \frac{ЦЭ_{if}}{ЦИ_{ij}} 100 \%,$ <p>где $ЦЭ_{if}$ – экспортная цена <i>i</i>-го вида продукции страны-экспорта (<i>f</i>); $ЦИ_{ij}$ – импортная цена <i>i</i>-го вида продукции страны-импорта (<i>j</i>)</p>
Этап 2. Анализ условий доступа на потенциальный рынок сбыта	
Количество региональных торговых соглашений страны-импортера (<i>j</i>) со страной-экспортером (<i>f</i>) за указанный период (<i>n</i> лет) ($K_{зст\ fj}$)	$K_{зст\ fj} = \sum ЗСТ(n)_{fj},$ <p>где $ЗСТ(n)_{fj}$ – действующее соглашение о свободной торговле между страной-экспортером (<i>f</i>) и страной-импортером (<i>j</i>)</p>
Общее количество действующих соглашений о свободной торговле страны-импортера (<i>j</i>) ($K_{зст}$)	$K_{зст\ j} = \sum_{f=1}^q K_{зст\ fj},$ <p>где <i>q</i> – количество стран, с которыми заключены ЗСТ страны-импортера (<i>j</i>)</p>
Оценка уровня ввозной таможенной пошлины страны-импортера (<i>j</i>) на <i>i</i> -й вид продукции из страны-экспортера (<i>f</i>) в сравнении с основными поставщиками на данный рынок (<i>k</i>) ($ТС_{ijfk}$)	$ТС_{ijfk} = TC_{РНБ\ if} - TC_{преф\ jk},$ <p>где $TC_{РНБ\ if}$ – ставка ввозной таможенной пошлины страны-импортера (<i>j</i>) на <i>i</i>-й вид продукции из страны-экспортера (<i>f</i>); $TC_{преф\ jk}$ – ставка ввозной таможенной пошлины страны-импортера (<i>j</i>) на <i>i</i>-й вид продукции из другой страны-поставщика (<i>k</i>)</p>
Общее количество нетарифных ограничений, применяемых к <i>i</i> -му виду продукции, используемых страной-импортером (<i>j</i>) ($K_{нтр\ ij}$)	$K_{нтр\ ij} = \sum НТР_{ij},$ <p>где $НТР_{ij}$ – вид нетарифной меры ограничения ввоза <i>i</i>-го вида продукции в страну-импортер (<i>j</i>)</p>
Общее количество технических мер, применяемых к <i>i</i> -му виду продукции, используемых страной-импортером (<i>j</i>) ($K_{тхм\ ij}$)	$K_{тхм\ ij} = \sum ТХМ_{ij},$ <p>где $ТХМ_{ij}$ – вид технической меры ограничения ввоза <i>i</i>-го вида продукции в страну-импортер (<i>j</i>)</p>
Общее количество нетехнических мер, применяемых к <i>i</i> -му виду продукции, используемых страной-импортером (<i>j</i>) ($K_{нтхм\ ij}$)	$K_{нтхм\ ij} = \sum НТХМ_{ij},$ <p>где $НТХМ_{ij}$ – вид технической меры ограничения ввоза <i>i</i>-го вида продукции в страну-импортер (<i>j</i>)</p>
Этап 3. Определение транспортно-логистической доступности рынка сбыта	
Отношение среднего расстояния доставки <i>i</i> -го вида продукции страны-экспортера (<i>f</i>) в страну-импортер (<i>j</i>) по сравнению с основными поставщиками (<i>k</i>) ($РД_{if}$)	$РД_{if} = \frac{РД_{ifj}}{РД_{ikj}},$ <p>где $РД_{ifj}$ – среднее расстояние доставки <i>i</i>-го вида продукции страны-экспортера (<i>f</i>) в страну-импортер (<i>j</i>); $РД_{ikj}$ – среднее расстояние доставки <i>i</i>-го вида продукции из основной страны поставщика (<i>k</i>) в страну-импортер (<i>j</i>)</p>

Критерии и показатели	Порядок расчета показателя
Наличие общей таможенной границы страны-экспортера (f) и страны-импортера (j)	Да/нет
Наличие между страной-экспортером (f) и страной-импортером (j) налаженного сухопутного транспортного сообщения, в том числе железнодорожного	Да/нет
Возможность использования морского способа доставки агропродовольственных товаров страны-экспортера (f) в страну-импортер (j)	Да/нет

Примечание. Составлена по результатам собственных исследований.

Этап 4. Формирование итоговых результатов рейтинга стран.

Результатом последнего этапа методики оценки конкурентных условий является сравнительный анализ рейтинга государств в пределах предыдущих трех этапов. Это позволит определить степень привлекательности рынков как по отдельным критериям, так и в целом по этапу методики. В частности, по каждому показателю и критерию ранжирование стран осуществляется от лучшего (наиболее благоприятного) значения к худшему, устанавливается место и рассчитывается средняя позиция государства в рамках каждого из блоков (1–3). При необходимости корректировки полученных данных применяется метод экспертных оценок, позволяющий учесть исключения или особенности, присущие конкретной стране или товару. Следующим шагом будет определение итогового места импортера в рейтинге привлекательности рынка для развития отечественного экспортного потенциала в агропродовольственной сфере в целом:

$$\text{Итоговое место } j = \sum_{i=1}^3 \text{Номер в рейтинге (блок } i \text{)}_j.$$

По результатам полученных данных проводится экспертная оценка, которая предполагает учет следующих условий: 1) чем больше итоговое значение страны-импортера в рейтинге, тем менее привлекательным он является для страны-экспортера, и наоборот; 2) в случае получения одинакового результата у нескольких стран-импортеров проводится сопоставление рейтингов в блоках 1–3; 3) в случае значительной дифференциации полученных мест в рейтинге предпочтение отдается той стране, которая обладает более высокой плотностью и близостью результатов к лидирующим позициям.

Апробация разработанной методики оценки конкурентных условий отечественных экспортеров на внешних аграрных рынках по уровням их географи-

ческого приоритета для Республики Беларусь на примере товарной позиции ТН ВЭД 040210 (сухое обезжиренное молоко) позволила установить перечень стран – перспективных импортеров отечественной продукции (табл. 3) [13, 17].

Необходимо подчеркнуть, что важное внимание следует уделять не только итоговому рейтингу стран, но и компонентам лидерства, которые в совокупности могут существенно влиять на развитие торгового-экономического сотрудничества, в том числе в сфере АПК.

Таблица 3. Интегральный рейтинг стран по уровню конкурентных условий для Республики Беларусь по товарной позиции ТН ВЭД 040210 с учетом торгового-экономического сотрудничества и географического приоритета (фрагмент)

Рейтинг	Страна	Блок 1	Блок 2	Блок 3	Рейтинг	Страна	Блок 1	Блок 2	Блок 3
1	Алжир	11	12	51	11	Иордания	16	53	46
2	Армения	44	5	37	12	Йемен	8	56	71
3	Казахстан	18	18	54	13	Ливия	27	62	49
4	Россия	79	1	13	14	Бахрейн	64	14	63
5	Сербия	75	9	16	15	Албания	104	21	26
6	Египет	6	52	50	16	Бангладеш	9	45	98
7	Молдова	95	8	6	17	Сирия	70	44	40
8	Украина	98	11	4	18	Вьетнам	5	25	126
9	Грузия	38	41	35	19	Афганистан	92	13	66
10	Азербайджан	74	2	39	20	Малайзия	4	31	145

Примечание. Составлена по результатам собственных исследований и [13, 17].

Таким образом, разработанная нами методика оценки конкурентных условий отечественных экспортеров на внешних аграрных рынках базируется на системном применении групп показателей, которые в совокупности позволяют ранжировать страны через призму географического приоритета исходя из традиционно сложившихся торговых связей, а также перспектив либерализации

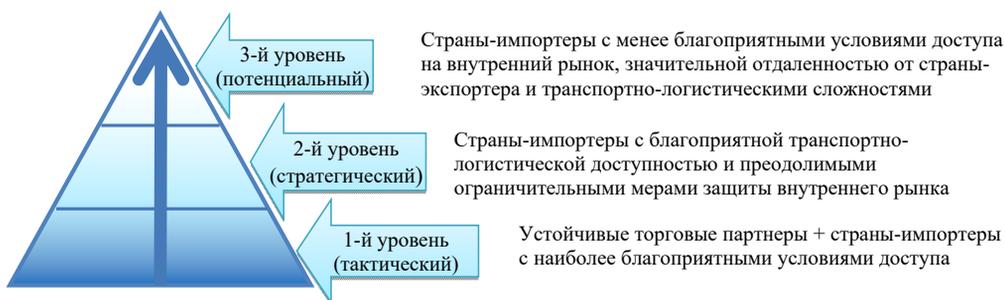


Рис. 4. Пирамида географического приоритета рынков сбыта отечественных агропродовольственных товаров (выполнен по результатам собственных исследований)

торговли на основе заключения преференциальных соглашений. Это позволяет выделить три уровня приоритетности торговых партнеров: 1-й уровень – тактический, 2-й уровень – стратегический, 3-й уровень – потенциальный (рис. 4).

Научная значимость разработки состоит в применении последовательного анализа структурированных блоков показателей для оценки конкурентных условий на внешних аграрных рынках по уровням их географического приоритета для национальных экспортеров, обосновании наиболее перспективных и прибыльных рынков сбыта. В условиях трансформации мирового торгово-экономического пространства авторская методика позволяет обеспечить переориентацию внешнеторговых потоков, увеличить объемы реализации продукции, а также оптимизировать (сократить) транспортные издержки.

Практическая значимость разработки обусловлена повышением эффективности экспортных поставок отечественных агропродовольственных товаров с учетом ключевых факторов конкурентоспособности на рынках потенциальных импортеров.

Заключение

В практике применяется широкий перечень экономических показателей для определения конкурентоспособности товаров на внешнем рынке. При этом важной составляющей оценки конкурентного потенциала того или иного продукта является соотношение сил предприятия-экспортера с его ключевыми соперниками на рынках третьих стран.

Основные цели, обуславливающие необходимость оценки конкурентоспособности: определение мер по повышению эффективности сбыта продукции, разработка стратегий выхода на новые географические ниши, проработка вопроса инвестиционной деятельности в агропродовольственной сфере и др.

Кроме того, особое внимание необходимо уделять ряду специфических внешнеторговых факторов, оказывающих существенное влияние на уровень конкурентоспособности агропродовольственных товаров на внешних рынках, среди них: транспортно-логистическая инфраструктура, условия и время доставки продукции, условия доступа на внутренний рынок потенциального импортера, ставки ввозных таможенных пошлин, объемы квот и др.

В результате исследования установлено, что при определении перечня товарных позиций, составляющих потенциал развития отечественного экспорта в агропродовольственной сфере, следует в первую очередь учитывать тренды международных торгово-экономических отношений между государствами.

Основными точками роста экспортной выручки в сфере АПК являются производство и сбыт на внутренние рынки стран-импортеров преимущественно продукции с глубокой степенью переработки и высоким уровнем маржинальности.

Таким образом, разработанная методика оценки конкурентных условий отечественных экспортеров на внешних аграрных рынках базируется на системном применении групп показателей, которые в совокупности позволяют ранжировать государства через призму географического приоритета исходя из традиционно сложившихся торговых связей, а также перспектив либерализации торговли на основе заключения преференциальных соглашений.

ПРИМЕЧАНИЕ

Исследование выполнено в рамках ГПНИ «Сельскохозяйственные технологии и продовольственная безопасность» (подпрограмма 9.7 «Экономика АПК» на 2021–2025 годы), НИР 7.6.3 «Разработка системы мер по реализации конкурентных преимуществ и резервов экспортного потенциала национального АПК, обеспечивающих переориентацию внешнеторговых потоков» (№ ГР 20240495).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Повышение эффективности внешней торговли АПК Беларуси в условиях развития международного торгово-экономического пространства / В. Г. Гусаков, Л. Н. Байгот, Н. В. Карпович [и др.]. – Минск: Беларус. навука, 2020. – 238 с.
2. Карпович, Н. Действенные меры и инструменты поддержки экспорта отечественных агропродовольственных товаров в контексте международных требований / Н. Карпович, Е. Макуцень // *Аграрная экономика*. – 2024. – № 5. – С. 69–84. <https://doi.org/10.29235/1818-9806-2024-5-69-84>.
3. Гусаков, В. Г. Предложения по развитию экспортного потенциала и оптимизации внешне-торговых отношений АПК / В. Г. Гусаков, Н. В. Карпович, Е. П. Макуцень // *Научные принципы регулирования развития АПК: предложения и механизмы реализации* / В. Г. Гусаков, А. В. Пилипук, С. А. Кондратенко [и др.]; редкол.: В. Г. Гусаков (гл. ред.) [и др.]. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2024. – Гл. 1, § 1.3. – С. 21–29.
4. Стимулирование экспортного потенциала в контексте стратегий продвижения мировых экспортеров продовольствия / В. Г. Гусаков, Н. В. Карпович, Е. П. Макуцень [и др.] // *Повышение эффективности регулирования АПК в новых условиях: вопросы теории и методологии* / В. Г. Гусаков, А. В. Пилипук, П. В. Расторгуев [и др.]; под ред. В. Г. Гусакова. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2024. – Гл. 2, § 2.1. – С. 34–42.
5. Киреевко, Н. Методические подходы к классификации требований по доступу сельскохозяйственной продукции на рынки, используемые в мировой практике / Н. Киреевко // *Аграрная экономика*. – 2022. – № 4. – С. 63–79. <https://doi.org/10.29235/1818-9806-2022-4-63-79>.
6. Международная конкурентоспособность экспортного потенциала белорусской промышленности / А. Е. Дайнеко, А. В. Данильченко, С. В. Глубокий [и др.]; под науч. ред. А. Е. Дайнеко. – Минск: Право и экономика, 2020. – 286 с.
7. Сидоров, А. А. Доступ на внешние рынки: теоретический подход и факторы / А. А. Сидоров // *Вестник Института экономики Российской академии наук*. – 2023. – № 2. – С. 86–107. https://doi.org/10.52180/2073-6487_2023_2_86_107.
8. Дайнеко, А. Е. Региональные торговые соглашения как механизм повышения эффективности экспорта аграрной продукции Беларуси / А. Е. Дайнеко, Н. В. Карпович // *Вестник Фонда фундаментальных исследований*. – 2024. – № 3. – С. 96–110.
9. Система мер совершенствования внешней торговли агропродовольственными товарами Беларуси / В. Г. Гусаков, Н. В. Карпович, Л. Н. Байгот [и др.] // *Формирование организационно-экономической среды производства конкурентоспособной продукции АПК: методы, механизмы,*

рекомендации / В. Г. Гусаков, А. В. Пилипук, П. В. Расторгуев [и др.]; Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси. – Минск: Беларус. навука, 2023. – С. 50–96.

10. Товарные и географические приоритеты развития отечественного экспортного потенциала в агропродовольственной сфере / В. Г. Гусаков, Н. В. Карпович, Е. П. Макуценья [и др.] // Научные принципы регулирования развития АПК: предложения и механизмы реализации / В. Г. Гусаков, А. В. Пилипук, С. А. Кондратенко [и др.]; редкол.: В. Г. Гусаков (гл. ред.) [и др.]. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2024. – Гл. 1, § 1.2. – С. 18–24.

11. Сбалансированность агропродовольственных рынков / В. Г. Гусаков, Н. В. Карпович, И. В. Гусакова [и др.] // Белорусская социально-экономическая модель: теория и практика / Нац. акад. наук Беларуси, Ин-т экономики; под науч. ред. В. Г. Гусакова. – Минск: Беларус. навука, 2022. – С. 576–587.

12. Евразийская экономическая комиссия: [сайт]. – М., 2025. – URL: <https://eec.eaeunion.org> (дата обращения: 10.03.2025).

13. World Trade Organization. – URL: <https://www.wto.org> (date of access: 10.03.2025).

14. Российский экспортный центр: [сайт]. – М., 2025. – URL: <https://www.exportcenter.ru> (дата обращения: 10.03.2025).

15. Карпович, Н. Развитие внешней торговли сельскохозяйственной продукцией и продовольствием Беларуси с учетом степени переработки товаров / Н. Карпович, Е. Макуценья // Аграрная экономика. – 2021. – № 9. – С. 53–63. <https://doi.org/10.29235/1818-9806-2021-9-53-63>.

16. Карпович, Н. В. Актуальные факторы развития мировой торговли в агропродовольственной сфере / Н. В. Карпович, Е. П. Макуценья // 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, 2022. – Вып. 50 – С. 130–143.

17. Trade statistics for international business development. – URL: <https://www.trademap.org> (date of access: 10.03.2025).

Поступила в редакцию 12.03.2025

Сведения об авторах

Карпович Наталья Викторовна – заведующая отделом продовольственной безопасности, кандидат экономических наук, доцент;

Макуценья Екатерина Павловна – заведующая сектором внешнеэкономической деятельности, кандидат экономических наук, доцент

Information about the authors

Karpovich Natallia Viktorovna – Head of Food Safety Department, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor;

Makutsenia Ekaterina Pavlovna – Head of the Foreign Economic Activity Sector, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor