

УДК 339.137:[637+664](476)

М. С. БАЙГОТ

**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ
БЕЛАРУСИ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ : МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ И РЕАЛИЗАЦИЯ
ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА**

*Евразийская экономическая комиссия,
Москва, Россия, e-mail: baihot@ecommission.org*

(Поступила в редакцию 05.03.2015)

Современный этап развития международных экономических связей характеризуется усилением конкуренции в глобальном масштабе, поэтому эффективность внешней торговли Беларуси, в первую очередь реализация экспортного потенциала, зависит от того, насколько конкурентоспособной будет отечественная продукция.

Практика свидетельствует, что конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции и продовольствия определяется совокупностью внутренних и внешних факторов, которые затрагивают сферу производства и сбыта продукции, состояния внутреннего рынка, участия страны в международном разделении труда и др. В свою очередь, реализация экспортного потенциала зависит не только от конкурентоспособности отечественной продукции. Здесь важны, во-первых, стратегия и приоритеты внешнеторговой политики Беларуси; во-вторых, конъюнктура мирового рынка продовольствия; в-третьих, методы и инструменты, определяющие доступ белорусской продукции на рынки потенциальных стран-импортеров; в-четвертых, правила и нормы, регулирующие международные торгово-экономические отношения.

Исходя из этого настоящие исследования направлены на разработку методологических подходов оценки конкурентоспособности отечественной аграрной продукции на внешних рынках, выявление потенциальных внешних рынков сбыта, а также основных направлений развития экспорта аграрной продукции в условиях быстрого развития интеграционных процессов и усиления конкуренции.

Реализацию экспортного потенциала агропромышленного комплекса Республики Беларусь следует рассматривать с позиции комплекса внутренних и внешних факторов.

К внутренним факторам относятся:

- производственный потенциал отрасли, базирующийся на экономике страны и отрасли, природно-климатических условиях, научно-техническом и инновационном развитии;
- сбалансированность внутреннего рынка сельскохозяйственного сырья и продовольствия, обусловленная необходимым уровнем продовольственной обеспеченности республики преимущественно за счет собственного производства, наращиванием экспортного потенциала и оптимизацией импорта продукции;
- конкурентоспособность отечественной продукции на внутреннем и внешнем рынках;
- агропромышленная политика страны, отражающая стратегические цели развития отрасли и механизмы достижения устойчивости производства и сбыт продукции, а также стимулирования экспорта;
- участие в торгово-экономической интеграции в рамках как региональных сообществ (Союзное государство Беларуси и России, Евразийский экономический союз, СНГ), так и в международных торговых соглашениях.

Внешними факторами, влияющими на развитие экспортного потенциала Беларуси и выхода на зарубежные рынки, являются:

- конъюнктура мирового рынка;
- условия доступа на рынки стран-импортеров, существующая мировая практика аграрного протекционизма;
- наличие конкурентов на мировом продовольственном рынке;
- внешняя среда осуществления экспортно-импортных операций, обусловленная различием наций по географическим, историческим, политическим, юридическим, экономическим и антропологическим условиям их проживания и др.

Практика свидетельствует, что проникновение на рынки стран любого уровня развития сопряжено с преодолением существующих внешнеторговых барьеров, которые устанавливаются в основном для защиты внутреннего рынка от недобросовестной конкуренции со стороны экспортеров. Поэтому к наиболее значимому внешнему фактору, влияющему на возможность увеличения экспорта на рынках третьих стран, следует отнести условия доступа на рынки стран-импортеров, которые определяются таможенно-тарифным регулированием, а также системой нетарифных мер (рис. 1).

В таможенно-тарифном регулировании следует выделить три главных направления: таможенные тарифы, правила таможенного оформления и административные формальности (определение происхождения товара, оценка таможенной стоимости товара, система описания и кодирования товаров, правила взимания налогов и таможенных платежей и др.). Наиболее используемые импортные пошлины подразделяются на адвалорные, специфические и комбинированные.

Все нетарифные барьеры, используемые в международной практике, можно классифицировать по четырем направлениям:

- 1) количественные ограничения импорта;
- 2) барьеры, воздействующие на цену импортного товара;
- 3) меры технического характера;
- 4) меры финансового характера.



Рис. 1. Условия доступа на рынки стран-импортеров сельскохозяйственной продукции и продовольствия

Учитывая сложившуюся практику регулирования международной торговли, используемые странами протекционистские меры для защиты внутренних рынков, а также внутренние факторы, обеспечивающие развитие экспортного потенциала, нами разработаны методологические подходы оценки конкурентоспособности аграрной продукции Беларуси на внешних рынках.

В табл. 1 представлен алгоритм оценки конкурентоспособности отечественной аграрной продукции на внешних рынках в контексте выявления возможностей реализации экспортного потенциала сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Сущность данного подхода заключается в комплексности оценки внутренних и внешних факторов, которые классифицированы по четырем следующим направлениям.

1. Анализ сравнительной эффективности экспорта аграрной продукции по странам и товарной номенклатуре.
2. Оценка конкурентоспособности отечественной продукции на внешнем рынке.
3. Определение потенциальных объемов экспорта отечественной продукции.
4. Выявление перспективных внешних рынков сбыта сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

Таблица 1. Алгоритм оценки конкурентоспособности отечественной аграрной продукции на внешних рынках в контексте реализации экспортного потенциала

№ п/п	Показатель	Порядок расчета показателей
<i>1. Анализ сравнительной эффективности экспорта по странам и товарной номенклатуре</i>		
1.1	Объемы и стоимость экспорта/импорта	Объемы экспорта и импорта конкретных видов товаров Стоимость экспорта импорта конкретных видов товаров Цены экспорта и импорта конкретных видов товаров
1.2	Удельный вес экспорта в объемах собственного производства (D_3)	$D_3 = \Xi / \Pi$, (1) где Ξ – объемы экспорта; Π – объемы собственного производства
1.3	Коэффициенты сравнительной эффективности экспорта (K_1)	$K_1 = \frac{\Pi_3}{\Pi_{пр} + TP}$, (2) где Π_3 – цена экспорта; $\Pi_{пр}$ – цена производства; TP – транспортные расходы
<i>2. Оценка конкурентоспособности отечественной продукции на внешнем рынке</i>		
2.1	Коэффициент конкурентоспособности товара (K_2)	$K_2 = \frac{\Pi_{и}^{вн}}{C_t + TCB + TP + A + НДС + TP}$, (3) где $\Pi_{и}^{вн}$ – внутренняя цена, которая сложилась на рынке в стране-импортере на идентичный или однородный товар; C_t – таможенная стоимость товара; TCB – сборы за таможенное оформление; TP – сумма таможенной пошлины; A – сумма акцизов; $НДС$ – сумма налога на добавленную стоимость; TP – транспортные расходы. Нами принято: если $K_2 \geq 1,25$, значит товар обладает высоким уровнем конкурентоспособности на рынке импортера; если $K_2 \leq 1,25$, но $\geq 1,0$ – средним уровнем, при $K_2 \leq 1,0$ – товар не конкурентоспособен
<i>3. Определение потенциальных объемов экспорта отечественной продукции</i>		
3.1	Емкость внутреннего рынка (E_p)	$E_p = \Pi + И + (Z_n - Z_k) - \Xi - НП$, (4) где Π – объемы собственного производства; $И$ – импорт товара; Z_n, Z_k – запасы продукции на начало и конец периода (года); Ξ – объемы экспорта; $НП$ – нормативные потери
3.2	Уровень самообеспеченности ($Y_{сб}$)	$Y_{сб} = \Pi / ВП$, (5) где Π – объемы собственного производства; $ВП$ – внутренние потребности (производственные и продовольственные)
3.3	Потенциальные объемы экспорта (Ξ)	$\Xi = \Pi + И + (Z_n - Z_k) - ВП - НП$, (6) где Π – объемы собственного производства; $И$ – импорт товара; Z_n, Z_k – запасы продукции на начало и конец периода (года); $ВП$ – внутренние потребности (производственные и продовольственные); $НП$ – нормативные потери

№ п/п	Показатель	Порядок расчета показателей
<i>4. Выявление перспективных внешних рынков сбыта отечественной продукции</i>		
4.1	Анализ конъюнктуры мирового продовольственного рынка	Осуществляется посредством анализа статистических данных по следующим показателям: – мировое производство анализируемых товаров; – удельный вес в мировом производстве основных стран-производителей анализируемых товаров, а также Беларуси; – удельный вес основных стран-экспортеров анализируемых товаров в мировом экспорте, а также удельный вес Беларуси; – динамика потребления анализируемой продукции по странам и регионам; – удельный вес импорта в потреблении анализируемых товаров в странах-импортерах; – мировые экспортные цены
4.2	Удельный вес белорусской продукции в импорте отдельных стран	Определяется как соотношение стоимости белорусской продукции к общей стоимости импорта данного товара страны-импортера
4.3	Методы и инструменты регулирования ВЭД в потенциальных странах-импортерах белорусской продукции	Таможенно-тарифные меры: – импортные таможенные пошлины (адвалорные, специфические, комбинированные) Нетарифные меры: – административные (количественные ограничения, запрещение импорта, лицензирование, добровольные ограничения экспорта, фиксированные цены, регулирование сроков внесения платежей, обязательная продажа валютной выручки, государственные закупки, требования о содержании местных компонентов, государственная монополия на торговлю и др.); – экономические (специальные защитные, антидемпинговые и компенсационные меры, валютное и финансовое регулирование); – технические (международные и национальные стандарты, технические предписания, сертификация продукции, санитарные и фитосанитарные нормы, карантинные правила, требования экологического характера, требования к упаковке, маркировке, предотгрузочная инспекция, ограничение пунктов пропуска через таможенную границу и др.)
4.4	На основании анализа экономических показателей развития отрасли, внутреннего продовольственного рынка и внешней торговли, мировых тенденций производства и торговли, а также конкурентов из других стран определяются перспективные для экспорта виды отечественной продукции, а также возможные рынки сбыта При этом необходимо учитывать: – уровень самообеспеченности внутреннего рынка отечественными товарами; – коэффициент эффективности экспорта за ряд лет конкретных товаров по странам; – уровень производства, потребления и внешней торговли стран-импортеров	

Примечание. Таблица составлена по результатам исследований автора.

Предлагаемые методологические подходы оценки конкурентоспособности отечественной аграрной продукции в контексте выявления возможностей реализации экспортного потенциала базируются на комплексном подходе, позволяющем определить товарную и страновую направленность продаж исходя из параметров устойчивого функционирования внутреннего рынка, а также конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции и продовольствия, внешне-торговой политики стран-импортеров. Подход включает систему натуральных показателей, коэффициентов и индексов, методы их расчета.

Анализ сравнительной эффективности экспорта аграрной продукции в среднем за 2012–2014 гг. свидетельствует, что среди продукции животного происхождения наиболее эффективными были продажи колбасных изделий, удельный вес которых в общих объемах экспорта составляет 4,5–4,7 %. Экспорт масла животного и говядины также приносили прибыль товаропроизводителям. Достаточно эффективным является экспорт плодоовощной продукции, однако, несмотря на рост их продаж в последние два года, стоимость и объемы экспорта очень незначительны (около 6 %). Поэтому данные виды продукции должны рассматриваться как перспективные (рис. 2).

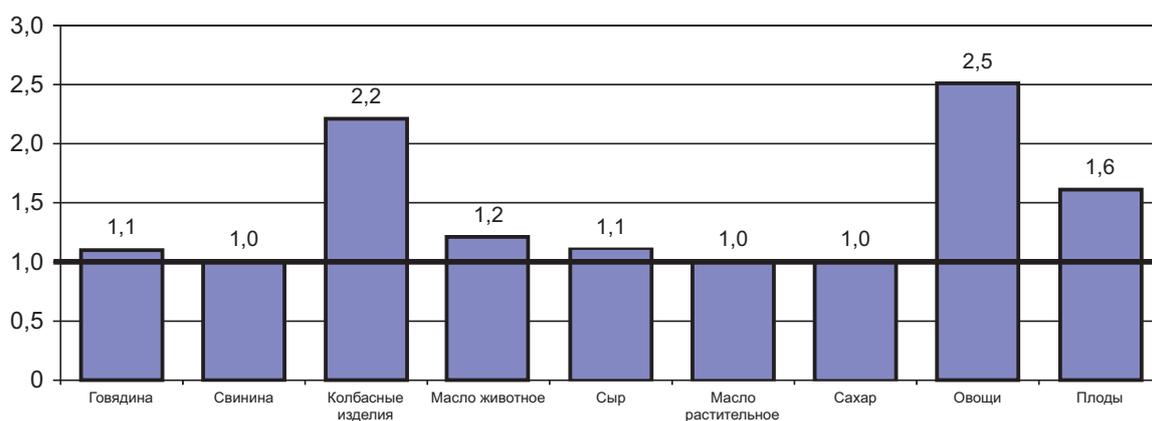


Рис. 2. Интегральные коэффициенты сравнительной эффективности экспорта по видам продукции, среднее за 2012–2014 гг.

(Рисунок составлен по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.)

Установлено также, что для Беларуси к перспективным экспортным товарам относятся практически все виды продукции животноводства, а также картофель и продукты его переработки, кондитерские изделия, алкогольные и безалкогольные напитки и некоторые другие.

В 2013 г. Беларусь экспортировала продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье в 81 страну мира, против 62 стран в 2005 г. Однако более 90 % экспортных поставок осуществлялось в страны СНГ, и особенно Таможенного союза и Единого экономического пространства. Несмотря на то что в другие страны мира стоимость экспорта продукции сельского хозяйства и продовольствием увеличивается, удельный вес этих стран в общем объеме незначительный: в 2013 г. стран Европы – 6,9 %, а стран Северной и Южной Америки, Азии, Африки и Океании – менее 1 % (табл. 2).

Таблица 2. Географическая направленность экспорта сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Беларуси по регионам мира, %

Регион	2005 г.	2010 г.	2013 г.
СНГ	88,200	91,300	92,300
из них: Казахстан	0,500	3,700	2,900
Россия	79,500	80,200	81,200
Европа	11,200	7,000	6,900
Северная Америка	0,300	0,100	0,100
Южная Америка	0,040	1,100	0,300
Африка	0,001	0,020	0,040
Азия	0,300	0,400	0,300
Океания	0,001	0,010	0,010
Итого	100,0	100,0	100,0

Примечание. Таблица составлена по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

В последние годы Республика Беларусь стала шире развивать внешнеторговые отношения в сфере АПК со странами Азии и особенно с такими странами, как Китай, Индия и Монголия. В эти и другие страны Азии поставлялись в основном сухое обезжиренное молоко (СОМ), сухое цельное молоко (СЦМ), алкогольные и безалкогольные напитки. В страны Африки экспорт ограничивается СОМ, СЦМ, маргарином и майонезом. Несколько в больших объемах Беларусь экспортирует продовольственные товары в страны Южной Америки. В 2013 г. стоимость экспорта в страны Южной Америки (Венесуэла и Чили) составила 18,6 млн долларов США. Кроме СЦМ продавались молоко- и мясopодукты для детского питания, кондитерские изделия, алкогольные напитки. Тем не менее, основным потребителем сельскохозяйственной продукции, сырья

и продовольствия являются государства – члены Таможенного союза и Единого экономического пространства.

Расчеты по определению конкурентоспособности белорусской продукции на рынках стран Европейского союза (ЕС) и Российской Федерации показали, что, исходя из реально сложившейся себестоимости отечественной продукции, импортных пошлин и прочих расходов (НДС, логистика, плата за таможенное оформление), цены на экспортируемую в страны ЕС белорусскую продукцию будут значительно превышать цены, сложившиеся в этих странах. Коэффициент конкурентоспособности отдельных видов белорусской продукции на рынках стран ЕС значительно ниже, чем на рынке России (табл. 3).

Таблица 3. Уровень конкурентоспособности отдельных видов белорусской продукции на рынках России и стран Европейского союза в среднем за 2011–2013 гг. (коэффициент конкурентоспособности товара – K_c)

Код ТН ВЭД	Вид продукции	Страны ЕС	Российская Федерация
0201	Говядина	0,66	1,03
0203	Свинина	0,62	1,08
0207	Мясо птицы	0,72	0,90
040210	СОМ	1,00	1,90
040221	СЦМ	0,60	1,31
0405	Сливочное масло	0,43	1,10
0406	Сыры твердые	1,10	1,66
1601	Твердокопченые колбасные изделия	1,54	1,13

Одной из главных причин этого является то, что взаимная торговля в рамках интеграционных формирований (СНГ, ТС, ЕАЭС) осуществляется без таможенных пошлин, а также происходит либерализация мер нетарифного регулирования. Поэтому проблему наращивания экспорта и его диверсификации следует рассматривать исходя из тех методов и инструментов защиты внутреннего рынка, которые используются в конкретной стране или сообществе, особенно это касается применения таможенно-тарифных и нетарифных мер (см. табл. 1).

В отношении использования таможенно-тарифных мер практика свидетельствует, что ставки импортных пошлин на сельскохозяйственную продукцию и продовольствие во многих странах, несмотря на либерализацию международной торговли, остаются достаточно высокими (табл. 4).

Страны, присоединившиеся к ВТО сразу после ее создания, имеют гораздо более выгодные условия защиты национальных рынков. Например, действующий уровень таможенно-тарифной

Таблица 4. Уровень таможенно-тарифной защиты аграрной продукции в отдельных странах и сообществах, %

Вид продукции	ТС и ЕЭП*	ЕС	Турция	Канада	США	Египет	Вьетнам	Индия	Китай
Мясо КРС	20,5	45,7	111,3	13,3	16,1	0	18,0	30,0	16,3
Свинина	21,4	21,1	225,0	0	0	26,7	20,0	30,0	16,0
Мясо птицы	42,6	27,0	61,1	4,3	10,0	30,0	30	37,4	19,1
СОМ	20,0	43,9	180,0	201,5	17,5	0	4,0	60,0	10,0
СЦМ	20,0	51,3	180,0	243	17,5	6	3,0	60,0	10,0
Сливочное масло	20,0	74,3	153,3	270,5	9,4	1,3	13,3	34,4	10,0
Сыры и творог	20,0	35,7	113,5	245,5	12	8,5	10,0	30,0	12,6
Картофель	12,7	7,3	14,7	1,6	1,2	3,5	10,0	30,0	13,0
Пшеница	11,8	12,8	54,2	62,8	2,8	0	5,0	25,0	65,0
Масло подсолнечное	16,7	6,2	25,1	7,2	4,4	0	8,8	63,6	9,5
Масло рапсовое	16,7	6,1	20,5	8,5	4,8	1,9	7,5	46,9	9,0
Сахар	3,7	64,9	126,6	0	5,8	5,6	15	60	50
Сельскохозяйственные товары в целом по уровню связывания	11,2	13,7	61,0	17,5	4,7	96,1	18,5	113,1	15,8

*Уровень связывания в ТС и ЕЭП представляет собой средненоминальный уровень тарифной защиты в соответствии с обязательствами РФ перед ВТО.

защиты Таможенного союза Беларуси, Казахстана и России в рамках имплементационного периода связывания пошлин в соответствии с обязательствами перед ВТО Российской Федерации по молочной продукции в 2–2,5 раза ниже, чем в ЕС (в зависимости от вида продукции), в 7–9 раз ниже, чем в Турции, более чем в 10 раз ниже, чем в Канаде.

Среди стран мира наибольший интерес представляет механизм применения таможенных пошлин на импорт сельскохозяйственных товаров в странах ЕС, где к сельскохозяйственным товарам применяются специфические и комбинированные импортные пошлины. Несмотря на то что средний номинальный уровень импортных пошлин в странах данного Сообщества составляет 13,7 %, для таможенного тарифа ЕС характерна эскалация – увеличение ставки таможенной пошлины по мере повышения степени переработки товара, т.е. на сырье применяются более низкие тарифные ставки. Наиболее высокими таможенными пошлинами облагаются зерновые (49,4 %), товары животного происхождения – мясопродукты (24,3 %) и молокопродукты (35,2 %), а также табак (28,6 %). Анализ показывает, что страны Европейского союза импортируют, как правило, сырье и промежуточную продукцию с низкой добавленной стоимостью.

Таким образом, высокие пошлины стран ЕС на продовольственные товары, особенно продукцию более глубокой переработки, отрицательно сказываются на эффективности экспорта белорусской продукции в эти страны. Поэтому в настоящее время потенциальные возможности проникновения белорусской аграрной продукции на рынки стран ЕС в большей степени обусловлены экспортом сырьевых ресурсов (грибы, ягоды, казеин, свекловичный и рапсовый жом, необработанные шкуры животных и др.). Тем не менее, расчеты показывают, что конкурентоспособными здесь могут быть также копченые колбасные изделия и некоторые другие мясные и молочные продукты, но только при условии соблюдения качественных параметров их производства.

Кроме стран ЕС высокий уровень таможенно-тарифной защиты имеют: по мясопродуктам – Турция, страны ЕС, Мексика, Индия; по молочной продукции – на первом месте по импортным пошлинам находится Канада (200–270 %), Турция (113–180 %), ЮАР (103–150 %), Мексика (около 70 %, за исключением масла сливочного), Индия (30–60 %) и Венесуэла (20–40 %).

Наиболее доступными странами для продаж *мяса крупного рогатого скота*, исходя из импортной пошлины, являются: Австралия и Новая Зеландия, Египет, Сингапур, Индонезия и Монголия. Такая же ситуация складывается по свинине и мясу птицы. По молокопродуктам достаточно либеральным является доступ на рынки таких стран, как Австралия и Новая Зеландия, Перу, Алжир и Египет, Вьетнам и Монголия, Сингапур.

В целом по продукции растительного происхождения уровень импортных пошлин является более низким, чем на продукцию животноводства, исключение составляет сахар. Тем не менее, на *пшеницу* достаточно высокие пошлины имеют Китай (65,0 %), Канада (62,8 %), Турция (54,2 %), Мексика (50,3 %). Импортные пошлины в пределах 0–5 % установлены в странах Океании, США, Перу, Вьетнаме, Монголии и Сингапуре.

На современном этапе усиливается влияние нетарифных барьеров в торговле сельскохозяйственной продукцией и продовольствием. Так, в период 2009–2014 гг. по сравнению с 1996–2000 гг. количество нетарифных мер, используемых в торговле анализируемой продукцией, увеличилось в 3,4 раза, в том числе: по санитарным и фитосанитарным мерам (СФС) – в 2,9 раза, техническим барьерам в торговле (ТБТ) – 12,2, антидемпинговым мерам – в 4,5, компенсационным – в 7, количественным ограничениям – в 22,6 раза (табл. 5). Также как и в тарифном регулировании, наиболее значительное усиление использования нетарифных мер наблюдается в отношении готовой продукции.

Предполагается, что с развитием инновационных процессов в мире вопросы технического регулирования и санитарной безопасности продовольствия и кормов будут приобретать еще большее значение. В этой связи необходимо тесное сотрудничество в рамках многосторонней торговой системы с целью недопущения использования стандартов как меры протекционизма.

Несмотря на выработанные мировой практикой общие подходы к регулированию внешней торговли, странам и сообществам присущи и некоторые особенности доступа на рынок импортной продукции, обусловленные экономическими, социальными или другими условиями.

Таблица 5. Динамика использования нетарифных барьеров в торговле сельскохозяйственной продукцией, сырьем и продовольствием в мире

Вид нетарифного барьера	1996–2000 гг.	2001–2005 гг.	2006–2010 гг.	2009–2014 гг.	Темп роста 2014–2009 гг. к 1996–2000 гг., разы
СФС	961	1732	2379	2777	2,9
ТБТ	131	378	1331	1603	12,2
Антидемпинговые	6	9	17	27	4,5
Компенсационные	1	1	4	7	7,0
Защитные	17	18	8	13	–23,5 %
Специальные защитные	288	465	206	173	–39,9 %
Количественные ограничения	7	6	11	158	22,6
Всего	1411	2609	3956	4758	3,4

Например, во многих странах Азии, Африки и Южной Америки существуют ограничения на ввоз по отдельным видам и ассортименту продовольствия, что обусловлено национальными особенностями и предпочтениями в питании населения.

Поэтому необходимо учитывать и тот факт, что культура и традиции питания, а также религиозные особенности являются значимым ограничивающим фактором экспорта продуктов питания в некоторые страны. Например, традиционно в основе питания населения Юго-Восточной Азии лежит растительная пища (значительную долю занимают бобовые), среди злаковых культур – рис. Регионы, в которых преобладает мусульманская вера, не потребляют свинину и др., т. е. структура потребления населением регионов Азии и Африки не включает ряд продовольственных товаров, которые являются значимыми с точки зрения увеличения экспортного потенциала для Беларуси.

Оценивая возможности диверсификации экспорта, необходимо также иметь в виду, что перспективными для экспорта могут быть импортоориентированные страны, а также страны с увеличивающимся уровнем потребления конкретного товара.

Мониторинг производства, экспорта и импорта в разных странах и регионах мира мяса и молокопродуктов, т.е. продукции, определяющей экспортную ориентацию Беларуси, позволил выявить, что наиболее импортоориентированными странами являются: по молокопродуктам – Россия, Египет, Китай и др.; по мясопродуктам – Египет, Ирак, Украина, Россия, Вьетнам, Китай (рис. 3).

В свою очередь, наращивание экспортного потенциала сельскохозяйственной продукции и продовольствия Беларуси следует рассматривать во взаимосвязи с обеспеченностью внутренних потребностей, сбалансированностью развития продуктовых рынков по объемам производства, импорта и экспорта. Поэтому объемы и структура экспорта сельскохозяйственной продук-



Рис. 3. Мировые лидеры по импорту мяса и мясопродуктов, масла сливочного и сыров твердых

ции и продовольствия зависит от уровня самообеспеченности конкретными видами продукции. Анализ свидетельствует, что в последние годы Беларусь становится все более экспортоориентированной страной в части продукции животного происхождения, так как уровень обеспеченности внутреннего рынка по мясу составляет более 130 %, молока – около 200 % (табл. 6).

Таблица 6. Уровень самообеспеченности внутреннего рынка Беларуси основными видами сельскохозяйственной продукции, %

Вид продукции	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Зерно	94,0	100,0	94,0	100,0
Мясо	118,3	118,8	126,4	134,6
Молоко	196,4	179,0	199,1	267,0
Яйца	118,3	119,2	121,4	126,1
Рыба	14,5	19,3	18,7	14,4
Картофель	102,0	100,0	102,3	101,5
Овощи и бахчевые культуры	96,9	93,8	92,0	95,9
Фрукты и ягоды	72,1	50,7	63,2	57,6
Масло растительное	70,0	65,0	90,8	91,0
Сахар	252,0	166,0	209,0	352,0

Примечание. Таблица составлена по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Наиболее экспортоориентированной является та продукция, уровень самообеспеченности которой больше 100 %, т.е. объемы собственного производства за вычетом производственных и нормативных потерь должны быть больше внутренних потребностей, а коэффициент эффективности в общей динамике за ряд лет является положительным.

Учитывая прогнозные показатели объемов внутреннего потребления (личное потребление, производственное потребление, включая переработку, семена, корма и др.), а также развитие внешней торговли, нами определена структура емкости рынков основных сельскохозяйственных и продовольственных товаров Беларуси в перспективе (рис. 4). Расчеты показывают, что в структуре емкостей рынков основных видов сельскохозяйственного сырья и продовольствия Беларуси, как и в настоящее время, сохранятся сложившиеся тенденции, именно:

- производство зерна будет направлено на внутреннее потребление, объемы его экспорта и импорта незначительны;
- основная доля производства картофеля и овощей будет также использована на внутреннем рынке;

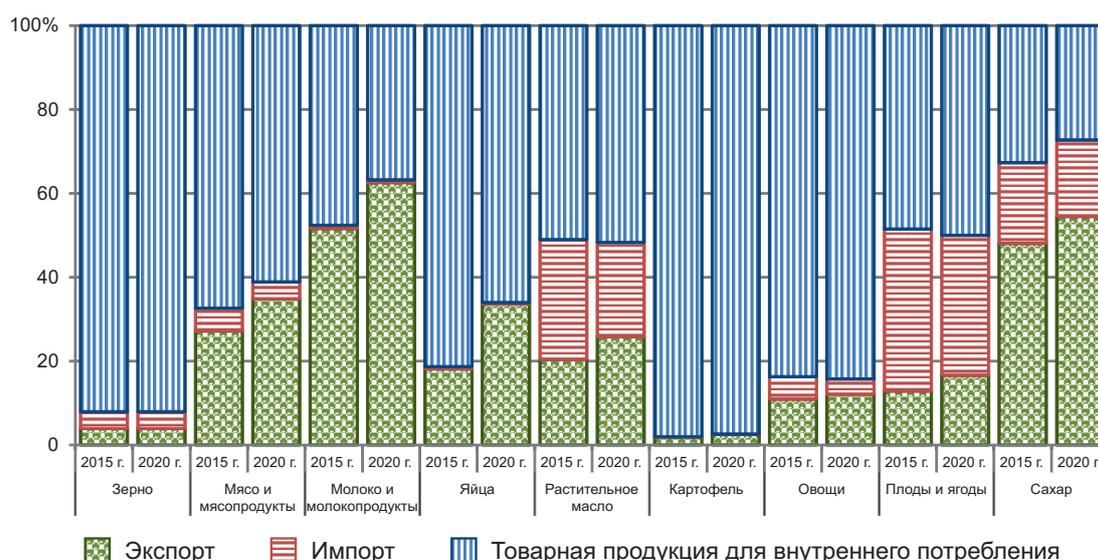


Рис. 4. Прогноз структуры емкости рынков основных сельскохозяйственных и продовольственных товаров Беларуси

– на рынке мясной и молочной продукции, яиц и сахара значительная доля принадлежит экспорту;

– наиболее импортотемким является рынок растительного масла и плодов, импорт которых занимает около 40 % в объемах внутреннего потребления.

Практика свидетельствует, что на уровень диверсификации экспорта продовольствия по товарной номенклатуре и странам наряду с конкурентоспособностью достаточно значимое влияние оказывает конъюнктура мировых рынков. В данной связи нами выявлено следующее:

– стоимость мировой торговли сельскохозяйственной продукцией имеет постоянную тенденцию к росту, однако темпы ее роста в большей степени обусловлены ростом цен, а не объемов;

– сохраняется высокая концентрация мировой торговли в небольшой группе экономически развитых стран, к тому же в мире уже сложились лидеры экспорта и импорта, которые в значительной степени диктуют уровень мировых цен;

– в товарной структуре экспорта наблюдается рост доли продукции с более высоким технологическим уровнем;

– опережающими темпами происходит рост торговли в рамках региональных сообществ за счет развития процессов торгово-экономической интеграции.

Так, в последние годы около 70 % мирового объема экспорта сельскохозяйственной продукции осуществляется в рамках региональных торговых соглашений и соглашений о преференциальной торговле. Интенсивное развитие внутрирегиональной торговли обусловлено использованием разного рода преференций, т. е. созданием более либеральных условий по сравнению с торговлей вне соглашений. Например, несмотря на невысокий уровень самообеспеченности мясо-молочной продукцией стран Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ), куда входят Исландия, Лихтенштейн, Норвегия и Швейцария, они проводят крайне протекционистскую агропромышленную политику. Поэтому импорт осуществляется преимущественно из стран-партнеров по региональной торгово-экономической интеграции, таких как ЕС и Канада.

Таким образом, исследования подтверждают, что эволюция факторов и тенденций развития мировой торговли обуславливает необходимость постоянного совершенствования системы мер и инструментов регулирования внешнеторговых отношений, направленных на согласованность национальных норм и правил с выработанными практикой международных отношений.

Выводы

Потенциальные возможности наращивания экспорта белорусской продукции и его диверсификация по товарной и географической направленности в значительной степени зависят, во-первых, от того, насколько конкурентоспособной будет отечественная продукция, во-вторых, от страновых и региональных особенностей применения методов и инструментов, регулирующих доступ на внутренний рынок стран-импортеров. Поэтому расширение продаж белорусской продукции на внешних рынках предполагает осуществление следующих мер:

– внедрение инновационных технологий производства и сбыта продукции, выведение новых высокоурожайных сортов и гибридов, создание высокого генетического потенциала высокопродуктивных конкурентоспособных пород и групп сельскохозяйственных животных на основе применения новейших методов селекции и разведения;

– обеспечение качества и безопасности отечественной продукции должно базироваться в первую очередь на соблюдении ветеринарного, фитосанитарного и санитарно-гигиенического режимов. Необходимо осуществлять производство сельскохозяйственной продукции и ее переработку на основе использования системы рациональных норм и нормативов организации и ведения конкурентного производства, контроля и измерения качества продукции и ресурсов; внедрения системы технологических регламентов и стандартов внутреннего производства, обеспечивающих получение продукции на уровне международных требований;

– стимулирование производства и внешней торговли посредством совершенствования финансовой поддержки, налоговой системы, ценообразования, страхования и других мер. Необходима поддержка выхода белорусских высокотехнологичных предприятий на мировые рынки.

Предлагаемые нами методологические подходы оценки конкурентоспособности аграрной продукции Беларуси на внешних рынках в контексте реализации экспортного потенциала позволяют выявить оптимальный ассортимент продукции для сбыта на внешних рынках, определить страны и регионы, являющиеся наиболее доступными для белорусской аграрной продукции исходя из внешнеторговой политики стран-импортеров, а также развития отечественных продуктовых рынков.

Литература

1. Аналитический центр WTO-информ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://wto.org>. – Дата доступа: 01.01.2015.
2. Байгот, М. С. Методические подходы по развитию внешнеторговых отношений Беларуси в контексте региональной и международной интеграции в сфере АПК / М. С. Байгот // Аграрная экономика. – 2012. – № 1. – С. 41–45.
3. Внешняя торговля Республики Беларусь: статист. сб. – Минск: Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 2014. – 312 с.
4. Гусаков, В. Г. Оценка состояния и основные направления совершенствования экспортно-импортных отношений в АПК / В. Г. Гусаков // Аграрная экономика. – 2011. – № 8. – С. 2–14.
5. Продовольственная безопасность Республики Беларусь. Мониторинг – 2013: в контексте глобальных проблем в сфере продовольствия / З. М. Ильина [и др.]; под ред. З. М. Ильиной. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2014. – 206 с.
6. Стратегия развития сельского хозяйства и сельских регионов Беларуси на 2015–2020 годы / В. Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2014. – 55 с.
7. Таможенный союз: реализация экспортного потенциала АПК / З. М. Ильина [и др.]; под ред. З. М. Ильиной. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2014. – 171 с.

M. S. BAJGOT

COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL PRODUCTS OF BELARUS AT FOREIGN MARKETS: ASSESSMENT METHODOLOGY AND FULFILLMENT OF THE EXPORT POTENTIAL

Summary

The article proposes the methodological approaches to the estimation of export efficiency and competitiveness of agricultural products at foreign markets; determination of the volume of export of national products; identifying prospective markets for the sales of Belarusian agricultural products. The directions of the research on the world food market, methods and techniques for the regulation of the foreign trade in importing countries are substantiated. The level of tariff and nontariff shelter of agricultural products in definite countries and communities is identified. Forecasting parameters of the capacity of the national markets including domestic consumption, export and import are determined.