

УДК 339.5.01:63

Н. В. Карпович, Е. П. Макуценья

Институт системных исследований в АПК Национальной академии наук Беларуси, г. Минск

Теоретические основы анализа и прогнозирования внешней торговли агропродовольственными товарами¹

В статье рассмотрены принципы, подходы и методы проведения прогнозных расчетов, логика формирования прогнозов, а также последовательность их осуществления. Определено, что целью прогнозирования внешней торговли в агропродовольственной сфере является обоснование ее потенциального состояния, которое направлено на активизацию экспорта, оптимизацию импорта, а также обеспечение продовольственной безопасности страны преимущественно за счет собственного производства.

Ключевые слова: анализ; прогнозирование; внешняя торговля; агропродовольственные товары; функции экспорта и импорта.

N. V. Karpovich, E. P. Makutsenya

The Institute of System Researches in Agro-Industrial Complex of the National Academy of Sciences of Belarus, Minsk

Theoretical foundations of the analysis and forecasting of agri-food products foreign trade

The principles, approaches and methods of forecasting scientific calculations, the logic forecasting, as well as the sequence of their implementation are presented in the article. It has been determined that the goal of foreign trade forecasting in the agri-food sector is to justify its potential state, which is aimed at enhancing exports, optimizing imports, as well as ensuring the country food security mainly through domestic production.

Key words: analysis; forecasting; international trade; agri-food products; export and import functions.

¹ Подготовлено в рамках задания 1.7 «Разработать комплексные научно-методические рекомендации по устойчивому конкурентному функционированию агропродовольственных рынков, оптимизации экспортно-импортных потоков, регулированию качества продукции в контексте развития международных экономических отношений» ГНТП «Агропромкомплекс-2020», подпрограмма «Агропромкомплекс – эффективность и качество» (№ ГР 20192977).

Введение

Для Республики Беларусь одним из факторов сбалансированного развития продуктовых рынков и обеспечения продовольственной безопасности является повышение эффективности внешней торговли сельскохозяйственной продукцией и продовольствием. В данной связи особую актуальность приобретают вопросы анализа и прогнозирования внешней торговли сельскохозяйственным сырьем и продуктами питания. В условиях современной рыночной экономики это мощный инструмент государственного регулирования агропродовольственного сектора, без которого невозможно инновационное и эффективное развитие отрасли.

Материалы и методы

Теоретической и методологической основой исследования проблемы анализа и прогнозирования внешней торговли агропродовольственными товарами послужили разработки отечественных и зарубежных ученых, информационные материалы Всемирной торговой организации, ФАО. В процессе исследования использовались аналитический, монографический, диалектический методы.

Результаты исследований

Практика свидетельствует, что важность прогнозирования внешней торговли определяется тем, что внешнеторговые отношения в большей степени, чем другие, подвержены неопределенности внешней среды, которая объясняется в первую очередь высоким уровнем конкуренции на мировом агропродовольственном рынке, его разнообразным, быстро изменяющимся характером. В этих условиях для принятия эффективных управленческих решений следует принимать во внимание постоянное обновление данных о внешней среде, их анализ и прогноз.

Установлено, что предпосылками исследования методических подходов, направлений анализа и прогнозирования внешней торговли сельскохозяйственной продукцией и продовольствием в условиях развития глобальных систем мировой торговли являются:

- повышение устойчивости и эффективности внешней торговли сельскохозяйственной продукцией и продовольствием с учетом сбалансированного развития национальных продуктовых рынков;
- необходимость диверсификации внешней торговли Беларуси как по товарной, так и географической направленности, обеспечивающей увеличение экспорта отечественной продукции в третьи страны;
- разработка предложений по прогнозным параметрам развития экспорта и импорта агропродовольственных товаров, направленных на

достижение перспективных целей и задач внешнеторговой политики Беларуси;

– отсутствие методических подходов к анализу и прогнозированию внешней торговли агропродовольственными товарами, учитывающих комплекс факторов внутренней и внешней среды.

В свою очередь, в достижении сбалансированности внешней торговли особое место занимает прогноз внешнеэкономических отношений, целью которого является определение возможных форм и интенсивности участия страны в международном разделении труда и оценка экономических последствий экспортно-импортных операций. В целом внешнеэкономический прогноз охватывает будущее развитие всех форм внешнеэкономических связей страны: внешней торговли, кредитных взаимоотношений, научно-технического сотрудничества с зарубежными государствами, межгосударственных связей в сфере услуг, валютно-финансовых операций и др. Центральное место принадлежит прогнозу внешней торговли, в процессе которого определяются:

– совокупный объем внешнеторгового оборота, объем и товарная структура экспорта и импорта в целом и по отдельным странам;

– спрос и предложение отдельные товары и товарные группы на конкретных рынках;

– динамика и уровень цен мирового рынка в разрезе товарной номенклатуры, принятой для прогноза;

– внутренние издержки на товары, которые вовлекаются в сферу международного оборота и др. [1].

Исследования отечественных и зарубежных авторов свидетельствуют, что методика прогнозирования развития внешней торговли определяет основные принципы, подходы и методы проведения прогнозных расчетов, раскрывает и характеризует логику формирования прогнозов, а также последовательность их осуществления.

Изучение показывает, что прогнозирование внешней торговли агропродовольственными товарами – это система научных исследований, направленных на определение тенденций развития внешней торговли или ее частей (экспорта и импорта), а также поиск оптимальных путей достижения целей этого развития. Оно представляет собой комплекс долгосрочных, среднесрочных и текущих прогнозов, позволяющих выработать концепцию внешнеторговой политики. В данной связи прогноз представляет собой научно обоснованное предсказание о возможном состоянии внешней торговли в будущем и об альтернативных путях и сроках достижения этих состояний.

Установлено, что основной целью прогнозирования внешней торговли является обоснование ее потенциального состояния, которое направлено

на активизацию экспорта, оптимизацию импорта, а также обеспечение продовольственной безопасности страны преимущественно за счет собственного производства. Задачами прогнозирования в данной связи выступают стимулирование экспортного потенциала, его товарная и географическая диверсификация, сокращение необоснованного импорта, повышение эффективности внешней торговли [6].

В экономике прогнозирование внешней торговли выполняет следующие основные функции: предвидение тенденций изменения экспорта (импорта) и внешнеторговой ситуации в будущем; текущий мониторинг выполнения принятого плана с целью его корректировки в случае необходимости; выявление возможных альтернатив развития внешней торговли, в том числе по странам и продуктам. На рисунке 1 представлены наиболее распространенные признаки при классификации прогнозов.

Прогнозирование внешней торговли, как правило, осуществляется на основе двух принципиальных подходов – пассивного (инерционного) и активного (целевого). Пассивное прогнозирование полностью опирается на сложившиеся в прошлом закономерности развития, на основе которых определяются будущие тенденции и пропорции формирования производства и внешней торговли. При пассивном прогнозировании предполагается, что экономические, нормативно-правовые, социальные и политические факторы, определяющие тенденции развития экспорта и импорта страны, сохраняют свое значение и в перспективе. Активное (целевое) прогнозирование и планирование представляет собой обоснование альтернативных путей перехода от сложившихся тенденций к новому состоянию. Оно базируется на целях и приоритетах развития внешней торговли и экономики страны, объективной необходимости участия в международном разделении труда. Активное прогнозирование



Рис. 1. Классификация прогнозирования внешней торговли по основным признакам

Примечание. Рисунки 1–4 составлены авторами по результатам исследований.

направлено на учет внутренних и внешних факторов, влияющих на внешнеторговые отношения [5].

Исследование показало, что прогнозирование внешнеэкономической деятельности в агропродовольственной сфере любой страны базируется на двух группах документов: прогнозах агропродовольственного мирового рынка и его отдельных частей; всех других прогнозах данной страны, характеризующих ее комплексное развитие. Основой разработки прогнозных документов являются показатели, позволяющие всесторонне описать внешнеторговые процессы, а также сформировать, представить и обосновать задания прогноза на проектируемый период. Система показателей состоит из блоков, соответствующих различным аспектам внешней торговли. При разработке прогнозных документов на всех уровнях управленческой иерархии следует использовать не отдельно взятый показатель, а систему взаимосвязанных и взаимодополняющих друг друга показателей. При формировании такой системы показатели должны отвечать следующим требованиям: раскрывать сущность и содержание процесса внешней торговли; комплексно отражать особенности экспортно-импортных операций соответствующего уровня иерархии с позиции их натурального и стоимостного выражения; иметь сопоставимость с целями и задачами развития национальной экономики республики; способствовать повышению эффективности использования ресурсов; иметь единый методологический подход и сопоставимость с показателями статистического учета, системы национальных счетов; обладать способностью агрегироваться и дезагрегироваться, быть гибкими и адаптивными для обеспечения возможности формирования комплекса показателей, а также вхождения в систему высокого или низкого уровня [2].

Изучение и обобщение мнений отечественных и зарубежных ученых позволяет утверждать, что основными принципами прогнозирования внешней торговли являются:

- альтернативность и оптимальность – в основу должен быть положен наилучший вариант из двух или нескольких возможных;
- системность – построение такой логической цепи исследования, согласно которой процесс выработки и обоснования любого решения должен отталкиваться от определения общей цели развития внешней торговли;
- непрерывность – должны разрабатываться прогнозы различного временного аспекта и увязываться между собой;
- комплексность – предполагает рассмотрение экспорта и импорта в их связи и зависимости с другими экономическими процессами;
- целенаправленность и приоритетность – требует, чтобы каждый прогноз носил целевой характер, то есть был направлен на достижение

определенных внешнеторговых целей, а в качестве приоритетов выделялись экономические проблемы, от решения которых зависит развитие экономики в целом;

- сбалансированность и пропорциональность – заключается в балансовой увязке показателей, установлении пропорций и обеспечении их соблюдения;

- сочетание продуктового и географического аспектов прогнозирования – требует, чтобы прогнозы экспорта и импорта определенных видов продуктов разрабатывались с учетом возможностей их географической диверсификации (рис. 2).

По мнению ряда исследователей, наиболее логически законченной и хорошо применимой в практике прогнозирования мировых товарных рынков является классификация прогнозов по функциональному признаку на исследовательские, программные и организационные.

Установлено, что исследовательский прогноз должен ответить на следующие вопросы: во-первых, как и в каком направлении (или направлениях) может изменяться в обозримом будущем анализируемый объект; во-вторых, какие из этих изменений желательны и необходимы с позиций разработчика и пользователя прогноза. Задачей такого прогноза является определение целей для последующего взаимодействия с этим объектом в виде некоторой проблемы либо комплекса мер, которые требуются четко сформулировать для их последующего решения или осуществления в течение прогнозного периода.

В свою очередь, целями программного прогноза являются выявление средств достижения желаемых и необходимых результатов, установление промежутков времени, в течение которых будет реализован каждый из возможных сценариев, и в конечном итоге определение степени уверенности в получении некоторого положительного результата по тому или иному сценарию. В итоге формулируются вероятные пути достижения поставленных целей в отношении исследуемого объекта.



Рис. 2. Основные принципы прогнозирования внешней торговли

В задачу организационного прогноза, как свидетельствуют исследования, входит подготовка ответов на следующие вопросы: что нужно сделать, какие ресурсы и организационно-экономические мероприятия потребуются для практической реализации каждого из возможных сценариев. Результатом прогноза является определение возможных вариантов распределения производственных ресурсов и осуществление комплекса управленческих решений, необходимых для успешного достижения поставленных целей.

Определено, что взятые как единое целое эти три типа прогноза логически дополняют друг друга, предоставляя участнику внешнеэкономической деятельности надежную и полную информацию для осуществления комплекса научно обоснованных управленческих действий в соответствии с основными целями и задачами прогнозирования внешней торговли агропродовольственными товарами на мировых товарных рынках [4].

Как свидетельствуют исследования, а также отмечается многими учеными и практиками, полный цикл процесса прогнозирования внешней торговли проходит несколько результативных этапов (рис. 3).

Установлено, что на этапе прогнозной ориентации происходит определение целей и задач прогнозирования, периода упреждения (перспективного периода) и периода основания (ретроспективного периода) прогноза, заданной точности и вероятности прогноза внешней торговли.

В последующем прогнозная ретроспекция подразумевает исследование истории развития экспорта (импорта) и конъюнктурных факторов с целью получения их системного описания (сбор информации о развитии объекта прогнозирования и прогнозного фона в ретроспективном периоде). Обобщение и систематизация полученной информации, построение динамических рядов показателей для выявления тенденций развития внешней торговли, выявление факторов внутренней и внешней среды, качественная и количественная оценка сложившихся в прошлом закономерностей, а также выбор методов прогнозирования осуществляется

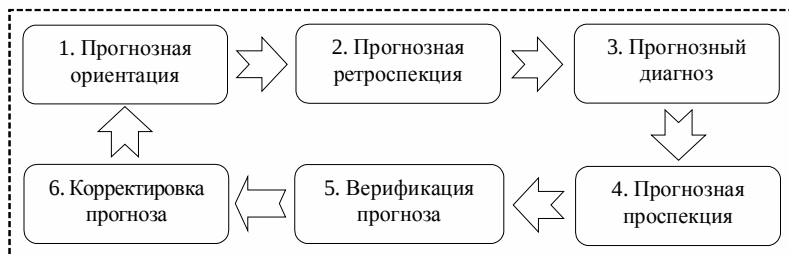


Рис. 3. Процедурная схема прогнозирования внешней торговли

на этапе прогнозного диагноза. Сущность прогнозной проспекции заключается в разработке альтернативных вариантов тенденций развития внешней торговли, конкретизации пессимистического, оптимистического и умеренного вариантов. В данной связи верификация – это оценка достоверности и точности прогноза. На ее основе с учетом дополнительных данных, как правило, вносятся корректировочные поправки, уточняющие результаты прогнозирования внешнеторговых потоков.

С эмпирической точки зрения процедурная схема прогнозирования внешней торговли позволяет оценить пути и направления развития экспорта и импорта, выявить проблемные аспекты в анализируемом периоде, определить преобладающие и устойчивые тенденции (закономерности) развития. Кроме того, она служит методологической базой для формирования гипотез будущего развития внешней торговли. При этом необходимо учитывать, что в будущем могут и не повторяться сформировавшиеся ранее тенденции и характеристики, а в большей степени проявляться взаимосвязи, определяющие механизм формирования внешнеторговых отношений.

Наука и практика свидетельствуют, что в процессе прогнозирования внешней торговли имеются определенные сложности при решении прогнозных задач, так как между показателями, характеризующими тенденции внешнеторговых отношений, складывается несколько типов взаимосвязей и взаимозависимостей, включая многообразие и разнохарактерность воздействующих на них факторов, а также многоплановые явления (углубление экономической интеграции, глобализация, конкуренты, доступ на рынок, транснациональные цепочки добавленной стоимости и др.).

К особой категории трудностей анализа и прогнозирования внешнеторгового оборота можно отнести недостаточную разработанность вопросов о степени зависимости развития внешней торговли от состояния национального хозяйства, политики ее реформирования и процесса структурной перестройки, от мероприятий правительства в области формирования национального экспорта и от происходящей крупномасштабной либерализации международной торговли в рамках ВТО.

В данной связи установлено, что во внешней торговле агропродовольственными товарами между показателями могут складываться весьма разнообразные взаимосвязи, среди которых следует отметить следующие: *структурированные* – носят вероятностный характер, но при этом отличаются высокой степенью тесноты (экспортная выручка зависит от экспортных цен, зависимость экспортной цены от степени переработки товара); *слабо структурированные* – отличаются невысоким уровнем тесноты связи между показателями (зависимость экспортного потенциала

от природно-климатических условий); *неструктурированные* – степень и направление взаимного влияния факторных показателей практически непредсказуемы (динамика торговли и внешнеторговые барьеры, мировые цены, торговые режимы) [3].

Для прогнозирования структурированных проблем используются эконометрические и экономико-математические модели. Слабо структурированные проблемы оцениваются с использованием экспертных оценок, метода сценария. Для неструктурированных проблем применяются в основном логические методы, методы экспертных оценок, а также имитационные модели. В целом проведенные исследования свидетельствуют, что в мире не существует общепризнанной методологии анализа и прогнозирования развития международной торговли и внешней торговли отдельно взятой страны, хотя в деятельности по их прогнозированию вовлечены многие крупные компании, национальные и международные экономические организации, в частности ВТО, МВФ, ФАО, ОЭСР и др. Множественность методов прогнозирования внешней торговли свидетельствует о сравнительно небольшом опыте в этой области и недостаточно выверенной системе показателей. Это отрицательно сказывается на достоверности составляемых прогнозов. При всем многообразии применяемых в настоящее время методов анализа прогнозирования внешней торговли целесообразно их подразделить на три основные группы (рис. 4).

Практика отечественных разработок в области анализа и прогнозирования внешнеторгового оборота представлена в основном применением методов экспертных оценок и экстраполяции. Тем не менее исследование в области построения эконометрических моделей внешней торговли является весьма значимым. К примеру, МВФ разработаны модели анализа и прогнозирования экспорта и импорта товаров, или так называемые функции экспорта и импорта товаров, используемые во многих странах мира. При этом следует учитывать, что объем экспорта той или иной страны зависит как от способности ее резидентов поставлять товары для продажи за рубежом (то есть от предложения экспорта), так и от желания других стран покупать эти товары (то есть от спроса на экспорт).

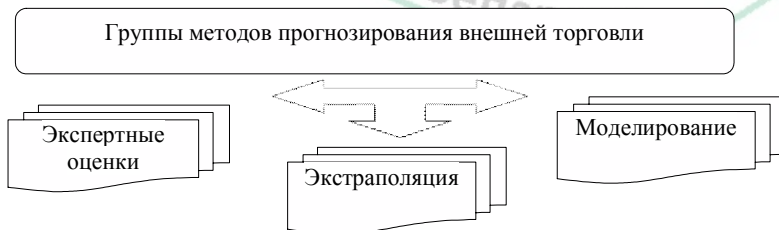


Рис. 4. Группы методов прогнозирования внешней торговли

Импорт является необходимым условием международного обмена. Объем и структура странового импорта зависят как от потребности (обоснованной необходимостью) в импорте товаров, которая определяется состоянием производства, так и от возможности страны покупать эти товары, то есть от спроса на импорт. Основными экономическими факторами, определяющими объем импорта являются: внутренний доход или реальный ВВП страны; ценовой фактор, выражающий соотношение внутренних и мировых цен на импортируемые товары.

Крупными международными организациями, занимающимися прогнозированием развития рынков сельскохозяйственной продукции и продовольствия, в том числе внешней торговли, являются также ФАО и ОЭСР (OECD-FAO «Agricultural Outlook»). При разработке ежегодных перспективных прогнозов используется экономическая модель «Aglink-Cosimo» – рекурсивная динамическая модель частичного равновесия, позволяющая сформировать сценарии прогноза развития продуктовых рынков (производство, потребление, торговля, цены) основных видов сельскохозяйственной продукции и продовольствия ежегодно с последующим горизонтом на 10 лет.

Заключение

Таким образом, внешнеэкономическое прогнозирование в условиях рыночных методов хозяйствования, общей неустойчивости современного мирового агропродовольственного рынка и высокой изменчивости факторов его формирования выступает в качестве основополагающей исходной информации для принятия обоснованных управленческих решений, позволяющих минимизировать коммерческие риски при проведении внешнеэкономических операций. Кроме того, прогнозирование создает научно обоснованный фундамент для разработки комплекса мер по достижению оптимальных параметров экспорта и импорта, позволяет предвидеть негативные тенденции развития внешнеторговых процессов и создает реальную возможность применить рискоупреждающие организационно-экономические меры для их нейтрализации.

Список использованных источников

1. Глебкова, И. Ю. Особенности статистического анализа и прогнозирования экспорта и импорта товаров в России / И. Ю. Глебкова, Н. Н. Качанова // *Вопр. статистики*. – 2014. – № 2. – С. 60–64.
2. Зенькова, И. В. Прогнозирование и планирование экономики / И. В. Зенькова. – Новополоцк : ПГУ, 2005. – 332 с.
3. Международная практика прогнозирования мировых цен на финансовых рынках (сырье, акции, курсы валют) / под ред. Я. М. Миркина. – М. : Магистр, 2014. – 456 с.

4. Светуных, И. С. Методы и модели социально-экономического прогнозирования : в 2 т. / И. С. Светуных, С. Г. Светуных. – М. : Изд-во Юрайт, 2014. – Т. 1 : Теория и методология прогнозирования. – 351 с.

5. Стратегическое прогнозирование международных отношений / А. И. Подберезкин [и др.]; под ред. А. И. Подберезкина, М. В. Александрова. – М. : МГИМО–Университет, 2016. – 743 с.

6. Юкиш, В. Ф. Макроэкономическое прогнозирование, планирование и программирование / В. Ф. Юкиш. – М. : МАДИ, 2016. – 204 с.

Материал поступил в редакцию 27.03.2020 г.

Сведения об авторах

Карпович Наталья Викторовна – кандидат экономических наук, заведующая сектором внешнеэкономических отношений, Институт системных исследований в АПК Национальной академии наук Беларуси (ул. Казинца, 103, 220108, г. Минск, Республика Беларусь). Телефон: +375 17 275 29 40. E-mail: karpovich_nv@list.ru.

Макуцэня Екатерина Павловна – старший научный сотрудник сектора внешнеэкономических отношений, Институт системных исследований в АПК Национальной академии наук Беларуси (ул. Казинца, 103, 220108, г. Минск, Республика Беларусь). Телефон: +375 17 374 40 31. E-mail: gukkaterina@mail.ru.

Information about the authors

Karpovich Natalya – PhD in Economics, Head of Foreign Economic Relations Sector. The Institute of System Researches in Agro-Industrial Complex of the National Academy of Sciences of Belarus (Kazintsa Str., 103, 220108, Minsk, Republic of Belarus). Phone: +375 17 275 29 40. E-mail: karpovich_nv@list.ru.

Makutsenya Ekaterina – senior researcher of Foreign Economic Relations Sector. The Institute of System Researches in Agro-Industrial Complex of the National Academy of Sciences of Belarus (Kazintsa Str., 103, 220108, Minsk, Republic of Belarus). Phone: +375 17 374 40 31. E-mail: gukkaterina@mail.ru.