

Боровик М. В.

Харьковский национальный университет городского хозяйства
имени А. Н. Бекетова

ЗНАНИЯ КАК ЗАЛОГ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

Резюме

Исследованы знания как залог устойчивого развития высших учебных заведений. Рассмотрены сущность экономических категорий «знание» и «информация» и их соотношение. Определены общие и отличительные свойства информации и знаний. Предложена классификация знаний, используемых в деятельности высших учебных заведений.

Ключевые слова: знания, информация, классификация знаний, устойчивое развитие, высшие учебные заведения.

Borovyk M. V.

O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

KNOWLEDGE AS A PRECONDITION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

Summary

The article investigates knowledge as a precondition of sustainable development in higher education institutions. We examine the essence of the 'knowledge' and 'information' economic categories, and their correlation. Common and distinctive features of information and knowledge are defined. We offer a classification of knowledge that is used in work of higher education institutions.

Key words: knowledge, information, knowledge classification, sustainable development, higher education institution.

УДК 339.564:631.11:631.576.3

Буряк Р. І.

Чернявський І. Ю.

Національний університет біоресурсів і природокористування України

АНАЛІЗ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ОБГРУНТУВАННЯ СУТНОСТІ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЗЕРНОВОЇ ГАЛУЗІ

Проаналізовано еволюцію основних наукових підходів до визначення категорії «експортний потенціал». Обґрунтовано сутність експортного потенціалу підприємств зернової галузі. На основі результатів проведеного дослідження встановлено, що експортний потенціал підприємства зернової галузі – це наявна або потенційна спроможність підприємства, яка визначається сукупністю його виробничого, фінансового, кадрового і маркетингового потенціалу під впливом мікро- та макрофакторів бізнес-середовища, здійснювати успішну маркетингову діяльність на світовому ринку агропродовольчої продукції. Визначено конкурентні позиції України на світовому ринку зернових. Доведено, що зернова галузь займає ключове місце в структурі експортного потенціалу національної економіки України. Грошові надходження від експорту зернових культур у 2016 р. становили 6,075 млрд. дол. США, або 16,7% від загального експорту та 39,83% від усього експорту агропродовольчої продукції.

Ключові слова: експорт, потенціал, експортний потенціал, компаративний, ресурсний, результативний, системний, ринковий підходи, зернова галузь, аграрний сектор.

Постановка проблеми. Зерновий підкомплекс аграрного сектору України є стратегічною галуззю економіки України. Понад 53% (14,4 млн. га) усіх посівних площ у 2016 р. в нашій країні зайняті під зернові культури. У 2015 р. в Україні було зібрано 60,125 млн. т зернових і зернобобових культур, а в 2016 р., за даними Державної служби статистики, обсяг виробництва зернових і зернобобових культур становив 66,088 млн. т [1].

Наша держава володіє 27% від усіх світових чорноземів, окрім того, природно-кліматичні умови в Україні є сприятливими для вирощування зернових культур. Варто відзначити значні конкурентні переваги України на світовому ринку зернових за рівнем витрат на їх виробництво. Низький розмір орендної плати за землю, незначні витрати на внесення добрив і відновлення родючості ґрунтів та низький рівень оплати праці

селян є основними причинами низької собівартості виробництва зернових в Україні порівняно з економічно розвиненими країнами світу.

Здійснивши детальний аналіз тенденцій розвитку світового ринку зернових, можна впевнено зазначити, що наша держава займає чільне місце на цьому ринку. Україна входить до десятки найбільших світових виробників зернових. У 2016/2017 МР наша держава посіла почесне восьме місце у світі за обсягами виробництва пшениці (26,8 млн. т), а її частка у загальносвітовій структурі виробництва становила 3,55%. За аналогічний період в Україні було вироблено 9,9 млн. т ячменю (6,7% у загальносвітовій структурі виробництва), що є четвертим показником у світі. Слід зазначити, що за досліджуваний період наша країна перемістилася з п'ятої (2013/2014 МР) на шосту позицію (2016/2017 МР) у рейтингу най-

більших світових виробників кукурудзи, а її частка у загальносвітовій структурі виробництва у 2016/2017 МР становила 2,6% (28 млн. т) [24].

У вирішенні проблеми забезпечення продовольчої незалежності держави зерно і продукти його переробки набувають особливої важливості як продовольство стратегічного призначення, як головні харчові продукти, придатні до тривалого зберігання та транспортування [13].

Україна виробляє зернові культури в обсягах, достатніх не лише для забезпечення внутрішніх потреб, а й для формування експортного потенціалу, що сприяє поліпшенню стану продовольчої безпеки у світі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження категорії «експортний потенціал» та розроблення його теоретико-методологічних основ зробили такі провідні вчені, як: М. Портер, В.М. Байрак, С.В. Бестужева, Л.В. Діброва, А.І. Зацепило, О.В. Пирог, С.В. Фомишин, С.І. Дорогунцова, А.С. Філіпенко, Т.О. Бабан, Ф.В. Зинов'єв, В.М. Капіцин, Н.А. Клименко, М.Є. Сейфуллаєва, Л.П. Серова, О.О. Якушев, В.М. Бегма, Н.В. Вірван, С.П. Іващук, Г.Б. Крушницька, О.І. Олексюк, Н.М. Пирець, Н.М. Тюріна, Є.О. Шелест та багато інших.

Проте в сучасній науковій літературі відсутня узагальнююча думка щодо визначення категорії «експортний потенціал». Ми вважаємо, що зміст даної категорії варто розкривати через визначення сутності окремих її складників – «експорт» і «потенціал».

Мета статті полягає в аналізі еволюції основних наукових підходів до визначення категорії «експортний потенціал» та обґрунтуванні сутності експортного потенціалу підприємств зернової галузі, а також визначенні конкурентних позицій України на світовому ринку зернових.

Виклад основного матеріалу дослідження. Слово «потенціал» походить від латинського слова *potentia* і тлумачиться як міць, потужність. Словник іншомовних слів [21 с. 455] визначає потенціал як «можливості, наявні сили, запаси, засоби, що можуть бути використані з певною метою».

Відповідно до Економічної енциклопедії С.В. Мочерного, потенціал – це наявні в економічного суб'єкта ресурси, їхня оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети. У вказаній енциклопедії потенціал поділяється на виробничий, експортний, інтелектуальний, інформаційний, природний, а також виділяється потенціал банківської системи [5, с. 13-15].

На нашу думку, С.В. Мочерний дав досить слушне визначення поняття «потенціал», поєднавши наявні в економічного суб'єкта ресурси з умінням раціонально їх використовувати для досягнення поставленої мети.

У Великому тлумачному словнику сучасної української мови термін «потенціал» розглядається як сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил і т. ін., що можуть бути використані в якій-небудь галузі, ділянці, сфері; запас чого-небудь; резерв; приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов [4, с. 1087].

У Великому енциклопедичному словнику категорія «потенціал» розглядається у двох ракурсах: 1) як засоби, запаси, джерела, які є в наявності та можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення певної мети, виконання плану, вирішення якого-небудь завдання;

2) як можливості окремої особи, суспільства, держави у певній сфері [22, с. 1558].

Нам імпонує визначення категорії «потенціал», подане у Великому енциклопедичному словнику, тому що воно враховує два аспекти потенціалу: 1) ресурси, які є в наявності та можуть бути використані для досягнення певної мети; 2) можливості особи, суспільства, держави у певній сфері.

У Словнику іншомовних слів сутність експорту визначається як: вивіз за межі країни товарів, капіталу, цінних паперів для реалізації їх на зовнішньому ринку; кількість і вартість вивезених за кордон товарів [21, с. 192].

А.Г. Загородній у Термінологічному словнику з зовнішньоекономічної діяльності дає таке визначення поняття «експорт»: продаж товарів чужоземним суб'єктам господарювання та вивезення товарів через митний кордон держави, включаючи реекспорт товарів, окрім передавання майна суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності чужоземному суб'єкту господарювання за кордоном як натуральної частки участі у формуванні статутного капіталу для спільної господарської діяльності [8, с. 36].

Відомий вітчизняний учений у сфері менеджменту Й.С. Завадський визначав експорт (англ. *export*) як: 1) вивезення товару або капіталу за кордон самостійно або із залученням послуг незалежних маркетингових посередників; 2) товари, які відправляють до іншої країни на продаж [7, с. 81].

Нам більше імпонує трактування поняття «експорт», яке розробив Й.С. Завадський, тому що він указав на необхідність залучення незалежних маркетингових посередників під час експорту товарів.

У Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» зазначено, що експорт (експорт товарів) – продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів [9].

С.В. Мочерний визначав експорт як вивезення за кордон товарів, проданих іноземним покупцям і призначених для продажу на іноземних ринках або для переробки в інших країнах [6, с. 210].

Отже, визначення поняття «експорт», яке дали С.М. Морозов і С.В. Мочерний, є практично тотожними, а А.Г. Загородній трактує дане поняття дещо ширше, враховуючи також передавання майна суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності чужоземному суб'єкту господарювання за кордоном як натуральної частки участі у формуванні статутного капіталу для спільної господарської діяльності.

Проаналізувавши широкий спектр наукових праць, ми дійшли висновку, що доцільно виділити п'ять підходів до визначення категорії «експортний потенціал»: компаративний, ресурсний, результативний, системний, ринковий (рис. 1).

Компаративний підхід базується на теорії конкурентних переваг, яку розробив М. Портер [17]. Відповідно до цієї теорії, виявлена конкурентоспроможність підприємства забезпечує його експортний потенціал у рамках групи підприємств однієї галузі, що випускають товари-субститути. Експортний потенціал країни, згідно з компаративним підходом, характеризується сукупністю можливостей підприємств певної країни виробляти і реалізовувати продукцію, що має порівняльні переваги стосовно аналогічної продукції на світовому ринку.



Рис. 1. Еволюція основних підходів до визначення категорії «експортний потенціал»

Джерело: узагальнено автором на основі [17; 18, с. 207]

Дотримуючись компаративного підходу, ми вважаємо за доцільне дати таке визначення категорії «експортний потенціал»: це спроможність підприємства виробляти та реалізовувати продукцію, що має конкурентні переваги порівняно з аналогічною продукцією на міжнародних ринках.

В основі *ресурсного підходу* є розкриття сутності експортного потенціалу через можливість використання ресурсів у структурі міжнародних коопераційних зв'язків.

Варто зазначити, що саме переваги продуктивності використання ресурсів підприємства є основою ресурсного підходу. Таким чином, за умови використання такого підходу акцент робиться на внутрішніх факторах: професійному менеджменті, ефективному виробництві, орієнтації на споживача та ін.

З позицій ресурсного підходу економічний потенціал розглядають такі вчені, як В.М. Байрак, С.В. Бестужева, О.В. Волкодавова, А.І. Зацепило, Ю.Л. Зборовська, О.В. Пирог.

На нашу думку, за умови використання ресурсного підходу категорію «експортний потенціал підприємства» доцільно трактувати як сукупність ресурсів (фінансових, трудових, інтелектуальних, організаційно-економічних та ін.), що їх використовує підприємство для виробництва продукції на експорт.

Відповідно до результативного підходу, вітчизняний учений В.В. Юхименко [23, с. 35] визначає експортний потенціал як максимальну здатність національної економіки за певного розвитку виробничих сил випускати товари та надавати послуги, які є конкурентоспроможними на зовнішніх ринках.

Представниками результативного підходу є: В.М. Бегма, О.В. Лазарев, І.М. Луцький, З.О. Манів, С.З. Манів, А.С. Філіпенко та ін.

Як правило, виходячи з позицій результативного підходу, експортний потенціал – це обсяг товарів і послуг, які національна економіка може виробити та реалізувати на світовому ринку, отримуючи від цього максимальну вигоду.

Системний підхід до визначення категорії «експортний потенціал країни» розкриває її сутність як комплексну характеристику, що включає низку потенціалів (ресурсно-сировинний, промисловий, фінансовий, організаційно-технічний, маркетинговий, кадровий, соціально-культурний, інфраструктурний, інвестиційний, науково-технічний, інноваційний та ін.), а також ураховує фактори стратегічного розвитку країни: ефективне використання ресурсів, забезпечення економічної безпеки, подолання обмежень [18, с. 207].

Експортний потенціал із позицій системного підходу розглядають такі вчені, як Т.О. Бабан, М.А. Дудченко, Ф.В. Зинов'єв, В.М. Капціян, Н.А. Клименко, С.М. Козьменко, С.І. Колосок, С.В. Мочерний, Л.І. Піддубна, В.С. Пономаренко, М.Є. Сейфуллаєва, Ю.О. Семикопа, О.О. Якушев.

На думку Н.А. Клименко [11, с. 191], виходячи з позицій системного підходу, експортний потенціал – це складна система виробничого, агроресурсного, природно-ресурсного потенціалу і біопотенціалу. Варто зазначити, що дане визначення досить чітко відображає специфіку формування експортного потенціалу підприємств аграрного сектору.

Ми вважаємо, що з позицій системного підходу найбільш доцільно розглядати «експортний потенціал» як складник системи економічного потенціалу підприємства, що взаємодіє з усіма іншими видами потенціалу (ресурсно-сировинним, фінансовим, організаційно-технічним, маркетинговим, кадровим, соціально-культурним, науково-технічним та ін.) та знаходиться під їхнім впливом.

Необхідно зауважити, що ринковий підхід має значну кількість прихильників серед вітчизняних учених. Це зумовлено тим, що ринковий підхід є найбільш актуальним за умов посилення конкурентної боротьби на міжнародних ринках агропродовольчої продукції, він дає змогу повною мірою враховувати динамічні зміни світових економічних процесів, а також певною мірою поєднує у собі деякі характеристики інших підходів.

Що стосується ринкового підходу, то з його позицій експортний потенціал визначають виходячи з конкурентних переваг продукції, що експортується для збільшення ринкової частки на міжнародних ринках.

Прихильниками ринкового підходу є ціла низка вітчизняних та зарубіжних учених: С.М. Бойко, Л.А. Віднайчук-Вірван, Н.В. Вірван, Н.В. Воробйова, В.В. Дружиніна, С.П. Іващук, Г.Б. Крушницька, Т.М. Мельник, Л.В. Різніченко, Н.М. Тюріна, Є.О. Шелест.

Поняття «експортний потенціал» переважно характеризується крізь призму категорій «здатність», «спроможність», «можливість». Частина науковців розглядає експортний потенціал як певну здатність виробляти та реалізовувати продукцію, мобілізувати економічні ресурси та використовувати їх із максимальною ефективністю, відтворювати конкурентні переваги на світовому ринку, контролювати максимально можливу частку ринку, розвиватися на світовому ринку, адаптуватися до вимог зовнішніх чинників. При цьому вирізняють фактичну, реальну здатність, тобто йдеться про аспект минулого часу – досягнутий експортний потенціал, а також можливу, перспективну здатність, тобто аспект майбутнього часу [10, с. 291-292].

На нашу думку, експортний потенціал підприємства зернової галузі доцільно визначати як здатність підприємства виробляти конкурентоспроможну продукцію для експорту, успішно просувати та вигідно продавати її на міжнародних ринках збуту.

Висновки. На основі результатів проведеного дослідження нами встановлено, що експортний

потенціал підприємства зернової галузі – це наявна або потенційна спроможність підприємства, яка визначається сукупністю його виробничого, фінансового, кадрового і маркетингового потенціалів під впливом мікро- та макроректорів бізнес-середовища здійснювати успішну маркетингову діяльність на світовому ринку агропродовольчої продукції.

Ми вважаємо, що одним із важливих напрямів розвитку експортних можливостей національної економіки є експортний потенціал аграрного сектору в цілому та зернової галузі зокрема. Аграрний сектор економіки України спроможний не лише повною мірою задовольнити потреби внутрішнього ринку в агропродовольчій продукції, а й забезпечити формування потужного експортного потенціалу країни. Проблема розширення експортних можливостей підприємств зернової галузі та нарощування експортного потенціалу аграрного сектору України нині є досить актуальною.

Щодо географічної структури експорту української агропродовольчої продукції, варто зазначити, що лідерство зберігається за країнами Азії – 40,4% в структурі експорту, країнами Європейського Союзу – 31,6% та Африки – 17,9%.

До першої п'ятірки країн, до яких експортувалося найбільше вітчизняної агропродовольчої продукції, входять: Індія – 1,034 млрд. дол. США, Єгипет – 862,05 млн. дол. США, Нідерланди – 588,5 млн. дол. США, Іспанія – 584,3 млн. дол. США та Туреччина – 485,2 млн. дол. США. Трьома найбільш вагомими товарними групами в українському аграрному експорті сьогодні є: зернові культури – 37,8%, олія – 27,9% та насіння олійних культур – 8% [2].

За підсумками 2016/2017 маркетингового року Україна встановила новий абсолютний рекорд з експорту зернових – 43,9 млн. т. Із них зарубіжні поставки кукурудзи становили 20,7 млн. т, пшениці – 17,5 млн. т, ячменю – 5,4 млн. т. За останнє десятиліття експорт зерна з України виріс більше ніж на 100%. Україні вдалося обійти такі житниці світу, як Канада, Аргентина та Бразилія [14].

Варто відзначити, що грошові надходження від експорту зернових культур у 2016 р. становили 6,075 млрд. дол. США, або 16,7% від загального експорту та 39,83% від усього експорту агропродовольчої продукції. Отже, зернова галузь займає ключове місце в структурі експортного потенціалу національної економіки України.

Список використаних джерел:

1. Аграрний сектор України. Інформаційний портал. URL: <http://agroua.net/statistics/>.
2. Агробізнес сьогодні. URL: <http://agro-business.com.ua>.
3. Байрак В.М. Методичні підходи до дослідження експортного потенціалу інвестиційного комплексу. Зовнішня торгівля: право і економіка. 2001. Вип. 1(5). С. 146-155.
4. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод., допов. та СД) / Уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел. К.; Ірпінь: Перун, 2007. 1736 с.
5. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 3 / Відп. ред. С.В. Мочерний та ін. – К.: Академія, 2002. 952 с.
6. Економічний енциклопедичний словник: у 2-х т. Т. 1 / С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, О.А. Устенко, С.І. Юрій; за ред. С.В. Мочерного. Львів: Світ, 2005. 611 с.
7. Економічний словник / Й.С. Завадський, Т.В. Осовська, О.О. Юшкевич. К.: Кондор, 2006. 356 с.
8. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Зовнішньоекономічна діяльність: Термінологічний словник. К.: Кондор, 2007. 168 с.
9. Закон України від 16 квітня 1991 р. № 959-ХІІ «Про зовнішньоекономічну діяльність»: редакція від 03.01.2017. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
10. Іванієнко К.В. Узагальнення підходів до визначення сутності поняття «експортний потенціал». Бізнес інформ. 2014. № 5. С. 291-296.
11. Клименко Н.А. Менеджмент експортно-імпортного потенціалу АПК України. Науковий вісник НАУ. 1998. № 4. С. 191-199.
12. Коровайченко Н.Ю. Оптимізація поняття експортного потенціалу галузі як фактора розвитку зовнішньоекономічних зв'язків країни. Зовнішня торгівля: право та економіка. 2004. № 5-6(17). С. 75-78.
13. Лебедев К.А. Організаційно-економічний механізм розвитку зернопродуктового підкомплексу: теорія, методологія, практика: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.03; Інститут аграрної економіки УААН. К., 2010. 34 с.
14. Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: <http://minagro.gov.ua/>.
15. Петренко Л.А. Механізм формування і розвитку експортного потенціалу підприємства. Формування ринкової економіки. 2004. Вип. 12. С. 329-337.
16. Пирець Н.М. Фактори розвитку експортного потенціалу України. Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект. Донецьк: ДонНУ, 2004. С. 166-170.
17. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 715 с.
18. Радченко Е.С. Визначення сутності поняття «експортний потенціал країни». Вчені записки університету «КРОК». Серія «Економіка». 2013. Вип. 34. С. 205-212.
19. Серова Л.П. Теоретичні аспекти оцінки експортного потенціалу підприємства. Регіональні перспективи. Менеджмент на порозі ХХІ століття. Кременчук: Асоціація перспектива, 2000. С. 254-256.
20. Скорнякова Т.В. Експортний потенціал обробної промисловості України: управління процесом формування: монографія. К.: Наук, світ, 2006. 384 с.
21. Морозов С.М., Шкарапута Л.М. Словник іншомовних слів. К.: Наукова думка, 2000. 680 с.
22. Советский энциклопедический словарь / Под ред. А.М. Прохорова; изд. 4-е, исп. и доп. М., 1990. 1631 с.
23. Юхименко В.В. Експортний потенціал України. Політика і час. 2001. № 12. С. 35-41.
24. Grain: World Markets and Trade. United States Department of Agriculture. Foreign Agricultural Service. December 2017. URL: <https://apps.fas.usda.gov/psdonline/circulars/grain.pdf>.

**Буряк Р. И.
Чернявский И. Ю.**

Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

АНАЛИЗ НАУЧНЫХ ПОДХОДОВ К ОБОСНОВАНИЮ СУЩНОСТИ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ЗЕРНОВОЙ ОТРАСЛИ

Резюме

Проанализирована эволюция основных научных подходов к определению категории «экспортный потенциал». Обоснована сущность экспортного потенциала предприятий зерновой отрасли. На основе результатов проведенного исследования установлено, что экспортный потенциал предприятия зерновой отрасли – это существующая или потенциальная способность предприятия, которая определяется совокупностью его производственного, финансового, кадрового и маркетингового потенциалов под влиянием микро- и макрофакторов бизнес-среды, осуществлять успешную маркетинговую деятельность на мировом рынке агропродовольственной продукции. Определены конкурентные позиции Украины на мировом рынке зерновых. Доказано, что зерновая отрасль занимает ключевое место в структуре экспортного потенциала национальной экономики Украины. Денежные поступления от экспорта зерновых культур в 2016 г. составили 6,075 млрд. долл. США, или 16,7% от общего экспорта и 39,83% от всего экспорта агропродовольственной продукции.

Ключевые слова: экспорт, потенциал, экспортный потенциал, компаративный, ресурсный, результативный, системный, рыночный подходы, зерновая отрасль, аграрный сектор.

**Buriak R. I.
Cherniavskiy I. Y.**

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

ANALYSIS OF SCIENTIFIC APPROACHES ABOUT REASONING THE CONCEPT OF THE EXPORT POTENTIAL OF GRAIN ENTERPRISES

Summary

The evolution of the main scientific approaches to the definition of the category «export potential» is analyzed. The essence of the export potential of enterprises of the grain industry is substantiated. Based on the results of the study, it was established that the export potential of the grain industry enterprise is the existing or potential capacity of the enterprise, which is determined by the totality of its production, financial, personnel and marketing potential under the influence of micro and macro-factors of the business environment, to carry out successful marketing activities in the world market of agri-food products. The competitive positions of Ukraine on the world grain market are determined. The research has proven that the grain industry is a key place in the structure of the export potential of the national economy of Ukraine. Cash flows from the export of grain crops in 2016 amounted to \$ 6,075 billion, representing 16.7% of total exports and 39.83% of total exports of agri-food products.

Key words: export, potential, export potential; comparative, resourceful, effective, systemic, market approach; grain industry, agrarian sector.