

Exportwachstum: Neue Chancen auf traditionellen Märkten

Belarus ist eine offene Volkswirtschaft, deren Exporte mehr als 50% des BIP ausmachen. Die Hälfte dieser Exporte gehen nach Russland; die regionale Diversifizierung der Exporte ist deshalb zu einer wirtschaftspolitischen Priorität geworden.

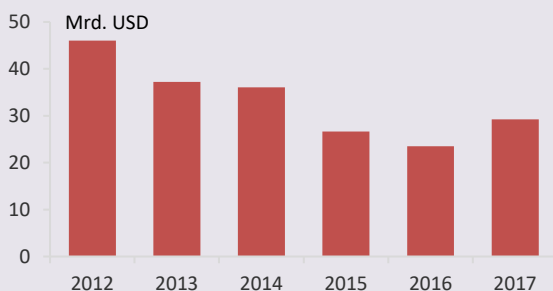
Neben der Erschließung neuer Märkte können aber auch traditionelle Partner in der Region zu vergleichsweise niedrigen Zugangskosten zusätzliche Exportmöglichkeiten bieten. Eine empirische Analyse des Exportpotenzials in die Ukraine, nach Moldau und Georgien zeigt Belarus' vielfältiges, ungenutztes Potential beim Export von Produkten wie Lebensmittel, Düngemittel, Metalle, Maschinen und Anlagen.

Allerdings haben diese Länder vertiefte und umfassende Freihandelsabkommen mit der EU („DCFTA“) abgeschlossen, die nach einer Übergangsfrist neue Standards in der Produktsicherheit setzen, welche sich auf Belarus' Exportpotential auswirken. Daher sollte Belarus schnell handeln, und die existierenden komparativen Vorteile und günstigen Markteintrittsbedingungen zu seinem Vorteil nutzen.

Exportdynamik

Parallel zum wirtschaftlichen Aufschwung lässt sich nach vier Jahren des Rückgangs nun eine Erholung des Außenhandels beobachten: Der Warenexport stieg 2017 ggü. dem Vorjahr um 24% und betrug 29 Mrd. USD. Trotz dieser Trendwende haben die Exporte noch nicht ihren Vorkrisenwert von 46 Mrd. USD erreicht.

Belarussische Warenexporte



Quelle: UN ComTrade, Belstat

Wichtige Exportgüter sind mineralische Produkte (25% der gesamten Exporte 2017), Chemikalien (18%), Maschinen und Anlagen (18%) und Agrarprodukte. Grund für den Exportaufschwung war vor allem die Lösung des Öl- und Gasstreits mit Russland, und die darauffolgenden Liefersteigerungen von Mineralprodukten, die etwa ein Drittel des Exportwachstums ausmachten.

Belarus handelt vor allem mit seinen direkten Nachbarn und anderen geographisch nahen Ländern. Die wichtigsten drei Länder sind Russland mit 44% am Gesamtexport, die Ukraine (12%) und das Vereinigte Königreich (8%). Zusammen stehen diese drei Länder für fast zwei Drittel der Exporte. Nach Handelsblöcken sortiert exportiert Belarus 46% in die Eurasische Wirtschaftsunion (EAWU) und 27% in die EU.

Die Exportstrukturen nach Russland und in den Rest der Welt (RdW) unterscheiden sich erheblich. Nach Russland werden hauptsächlich Agrarprodukte und Maschinen geliefert, während Mineral- und Chemieprodukte die Exporte in den RdW (inkl. EU) dominieren.

Exportstruktur nach Regionen

	Russland	RdW
Agrarprodukte	33%	3%
Maschinen und Anlagen	25%	10%
Chermische Produkte	8%	23%
Mineralische Produkte	3%	41%
Andere	31%	23%

Quelle: UN ComTrade, Belstat; Warenexporte 2016

Exportdiversifizierung

Als offene Volkswirtschaft mit Exporten von mehr als 50% des BIP braucht Belarus eine diversifizierte Exportstruktur, um mögliche externe Schocks absorbieren zu können. Das wissen auch die Entscheidungsträger, und haben deshalb Exportdiversifizierung zu einer Kernpriorität ihrer Wirtschaftspolitik gemacht.

Neben der Erschließung neuer Märkte sollte Exportdiversifizierung auch traditionelle Handelspartner einschließen, die neue Möglichkeiten bei vergleichsweise niedrigen komparativen Kosten bereithalten können. Dies stimmt vor allem für die Ukraine, Moldau und Georgien, die Belarus zollfrei beliefern kann. Der unten dargestellte Index zeigt, dass eine weitgehende Ergänzung zwischen den belarussischen Exporten und den Importstrukturen der Ukraine, Moldau und Georgien besteht, welche z.B. die Komplementarität im belarussisch-russischen Handel übersteigt.

Handelskomplementarität: Belarus & ausgewählte Partner

	2012	2014	2016
Russland	41,99	46,02	50,92
Europäische Union	59,55	59,42	59,35
Ukraine	68,44	66,64	66,02
Moldau	56,06	59,62	64,10
Georgien	57,37	60,50	64,60

Quelle: WITS; der Index reicht von 0 (niedrigster) bis 100 (höchster), je höher die Punktzahl, desto höher die Handelskomplementarität, d.h. desto besser die wechselseitige Ergänzung.

Exporte in die Ukraine, nach Georgien und Moldau

Neben den Exporten in die Ukraine (12% der Gesamtexporte) erscheinen diejenigen nach Moldau (0,5%) und Georgien (0,2%) zwar sehr gering. Zusammengekommen bilden diese Länder jedoch das drittgrößte Exportziel. Auch wenn sie keinen formalen Handelsblock formen, vereinen sie jedoch drei wichtige Handelsmerkmale.

Erstens haben alle Freihandelsabkommen mit Belarus, obwohl das Land Teil der EAWU ist. Zweitens sind sie – wie Belarus – Teil des Abkommens zu Ursprungsregeln der Gemeinschaft Unabhängiger Staaten (GUS). Dieses Abkommen erlaubt es, Waren der unterzeichnenden Länder weiter zu verarbeiten ohne die Zollbefreiung für die Endprodukte zu verlieren, was den Handel zusätzlich vereinfacht. Drittens implementieren sie DCFTAs mit der EU, welche die Abschaffung von Einfuhrzöllen und die Harmonisierung der Vorgaben für die Produktsicherheit mit europäischen Standards vorsehen. Letzteres ist für Belarus besonders wichtig, denn sobald die Harmonisierung abgeschlossen ist, müssen auch die belarussischen Exporte in diese Länder diesen Standards entsprechen.

Um das Exportpotential in die drei Märkte zu schätzen, haben wir eine Methodik des International Trade Centres (ITC) weiterentwickelt. Wir messen drei Dimensionen des Exportpotentials: 1. Die Angebotsseite, die Belarus' Exportperformance erfasst; 2. Die Nachfrageseite mit einer Auswertung des Importverhaltens der Partnerländer; und 3. Das Interaktionsverhalten, welches die aktuellen Handelsbeziehungen zwischen Belarus und den Partnerländern widerspiegelt. Diese drei Dimensionen wurden mithilfe von statistischen Daten zusammengeführt und ausgewertet, um einen Indikator für das Exportpotential verschiedener Produkte zu erhalten.

Unsere Ergebnisse zeigen bisher ungenutztes Exportpotential in die Ukraine, nach Moldau und Georgien. Insbesondere fällt das hohe Exportpotential von Eisenbahnausrüstungen, Düngemitteln und Nahrungsmitteln in die Ukraine auf. Für Moldau ergeben sich Chancen bei Metallprodukten, Baumaterialien, Düngemitteln und Spezialfahrzeugen. Für Georgien sind dies Holzprodukte, Chemikalien, Metalle, Nahrungsmittel und Ausrüstungen.

Allerdings werden sich die neuen Regularien der Produktsicherheit nach Auslaufen der DCFTA-Übergangszeiten auf Belarus' Exportpotential auswirken. Unternehmen, die heute Produkte exportieren, für welche die neuen Standards gelten, müssen diese Standards erfüllen, wenn sie weiterhin exportieren wollen. Deswegen sollte Belarus schnell seine existierenden komparativen Vorteile und die günstigen

Markteintrittskonditionen nutzen, und die neuen Regularien im Laufe der Zeit erfüllen.

Unsere Methodik kann für zukünftige Szenarien weiterentwickelt werden. Neben den bereits berücksichtigten Indikatoren können weitere Faktoren in die Analyse miteinbezogen werden, die eine wichtige Rolle bei Entscheidungen zu Exportförderung und Markteintritt spielen. Solche Faktoren könnten z.B. die Situation auf dem inländischen Markt oder sozioökonomische Faktoren sein.

Zusammenfassung

Die regionale Exportdiversifizierung ist eine wichtige Priorität in der belarussischen Wirtschaftspolitik. Zusätzlich zur Suche nach neuen Absatzmärkten und -produkten sollte das Land auch das bereits existierende Exportpotential der traditionellen Handelspartner besser erschließen.

Unsere Analyse des Exportpotentials in die Ukraine, nach Moldau und Georgien zeigt, das Belarus hier vielfältiges, bisher ungenutztes Exportpotential hat. Da diese Länder in den kommenden Jahren ihre Produktstandards den europäischen Regularien anpassen, wird sich Belarus zukünftig bestimmten Herausforderungen gegenüber sehen.

Autoren

Veronika Movchan, movchan@berlin-economics.com

Robert Kirchner, kirchner@berlin-economics.com

Herausgeber

Robert Kirchner

[Newsletter bestellen](#)

Eine ausführliche Analyse der Thematik bietet das Policy Paper PP/03/2018 „[Diversification of Belarusian Exports: The Potential of the DCFTA-Countries Ukraine, Moldova and Georgia](#)“.

German Economic Team Belarus

www.get-belarus.de

Das German Economic Team führt seit 2003 einen wirtschaftspolitischen Dialog mit reformorientierten Entscheidungsträgern der belarussischen Regierung. Das Projekt wird durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie finanziert und von Berlin Economics durchgeführt.

 Berlin Economics

BE Berlin Economics GmbH | Schillerstraße 59 | 10627 Berlin
+49 30 / 20 61 34 64 - 0 | info@berlin-economics.com | [Impressum](#)