

Диверсификация белорусского экспорта: Потенциал экспорта машин и оборудования на нетрадиционные рынки

- Резюме результатов -

Вероника Мовчан, Роберт Кирхнер

Немецкая экономическая группа в Беларуси

Берлин / Минск, октябрь 2018

Структура

1. Введение
 2. Экспорт белорусских машин и оборудования
 3. Методология оценки экспортного потенциала
 4. Результаты:
 - a) Топ-20 продуктов машиностроения с наибольшим экспортным потенциалом
 - b) Основные направления с наибольшим экспортным потенциалом
 5. Выводы
- Контакты
- Приложения

1. Введение

- Белорусский экспорт товаров составляет более 50% ВВП → открытая экономика
- Важную роль играет экспорт машин и оборудования: 5 млрд долл. США (18% от общего объема экспорта)
- Но диверсификация рынка очень низкая: 70% экспортируется в Россию и 23% - на традиционные рынки (другие страны ЕАЭС, другие страны СНГ и ЕС)
- Диверсификация экспорта машин на нетрадиционные рынки может дать столь необходимый импульс экономике Беларуси

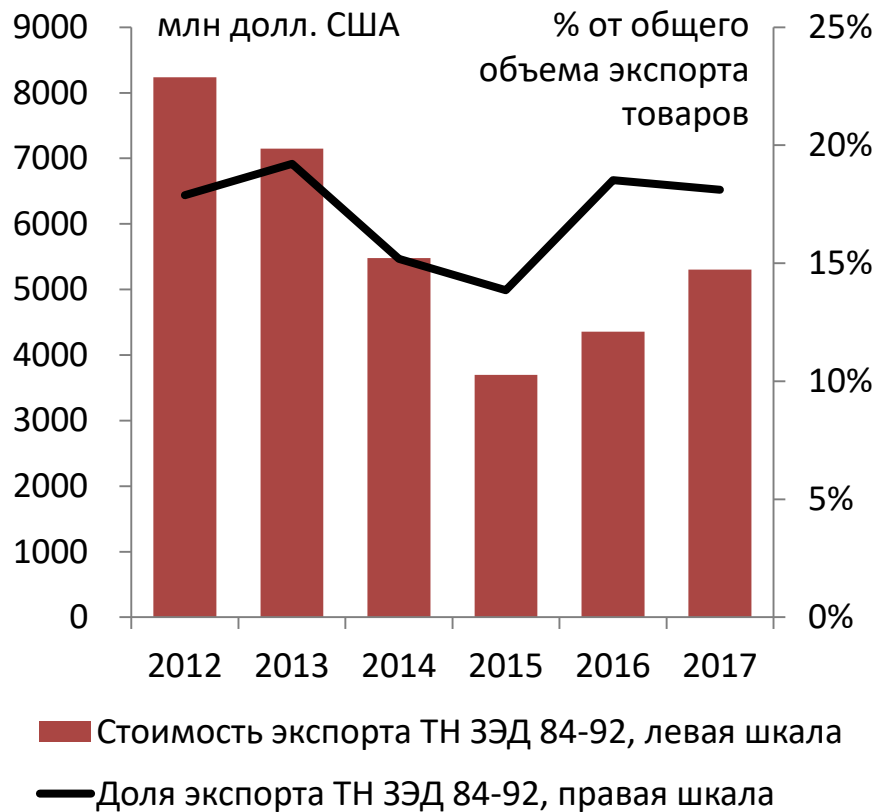
Ключевые вопросы:

- Какая продукция машиностроения имеет самый высокий экспортный потенциал на нетрадиционных рынках?
- Какие экспортные направления среди нетрадиционных рынков имеют самый высокий потенциал?

Этот Аналитический обзор обобщает результаты нашего исследования PS/02/2018 на данную тему

2. Экспорт белорусских машин и оборудования

Экспорт продукции машиностроения Белоруссии (ТН ЗЭД 84-92)



Источник: UN ComTrade

- Экспорт машин и оборудования Белоруссии, 2017:

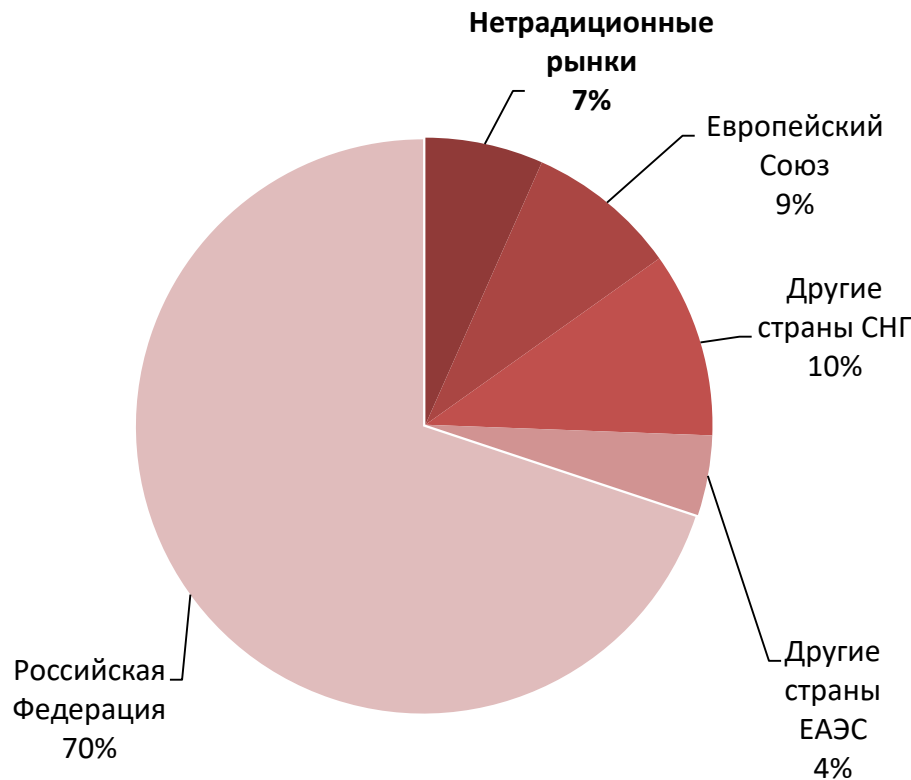
- Номинальная стоимость: 5.3 млрд долл. США
- Доля: 18%
- Прирост: +22% г/г

→ **Стремительное восстановление, но все еще ниже уровня 2014 года**

- Основные товары, % от экспорта машин и оборудования:
 - Транспортные средства: 43%
 - Неэлектрическое оборудование: 28%
 - Электрические машины: 18%
 - Приборы: 6%

Экспорт машин и оборудования в разрезе ключевых направлений

Структура белорусского экспорта машин и оборудования по ключевым рынкам, 2017



Источник: UN ComTrade

- Беларусь экспортирует в основном на традиционные рынки
 - Традиционные партнеры в 2017:
 - Россия: 70% экспорта машин и оборудования
 - Другие страны ЕАЭС: 4%
 - Другие страны СНГ: 10%
 - ЕС: 9%
 - Роль нетрадиционных рынков маленькая: 7%
- Концентрация на традиционных рынках

Экспорт машин и оборудования в разрезе регионов и категорий товаров

Региональная структура экспорта белорусских машин и оборудования по категориям, 2017 год

	Россия	Другие страны ЕАЭС	Другие страны СНГ	ЕС	Нетрадиционные рынки
Неэлектрическое оборудование	75%	5%	11%	5%	4%
Электрическое оборудование	79%	3%	5%	9%	4%
Железнодорожное оборудование	71%	1%	18%	10%	0%
Транспортные средства	64%	5%	13%	9%	9%
Корабли, лодки	54%	4%	30%	13%	1%
Приборы и аппараты	56%	2%	5%	22%	15%
Часы	59%	1%	1%	34%	6%
Музыкальные инструменты	67%	0%	2%	25%	6%

Источники: UN ComTrade, оценки авторов

- Роль нетрадиционных рынков варьируется для разных товаров
- Экспорт на нетрадиционные рынки является самым высоким в случае приборов и аппаратов (15%) и транспортных средств (9%), а самый низкий для железнодорожного оборудования

Доступ Беларуси на нетрадиционные рынки

- Доступ Беларуси на нетрадиционные рынки ограничен, сдерживаемый до сих пор скромным участием страны в глобальных интеграционных процессах торговой политики
- **Всемирная торговая организация (ВТО):**
 - Беларусь – единственное государство – член ЕАЭС, еще не присоединившееся к ВТО
 - Страна исполняет ключевые нормы ВТО, поскольку имеет экономический союз с членами ВТО, но остается незащищенной от изменений в торговой политике членов ВТО, не может использовать механизм урегулирование споров
- **Зоны свободной торговле (ЗСТ):**
 - Две ЗСТ с «нетрадиционными рынками»: Сербия и Вьетнам
 - Сербия: некоторые ключевые продукты машиностроения исключены из ЗСТ
 - Вьетнам: ЗСТ создана в 2016 году, длительные переходные периоды
- **Международные органы по стандартизации:**
 - Член ISO и IEC, партнерский орган по стандартизации для CEN и CENELEC

3. Методология оценки экспортного потенциала (1/3)

- Оценка экспортного потенциала базируется на модифицированной методике Центра международной торговли (ЦМТ)
- Три измерения оценки экспортного потенциала:
 - *Измерение стороны предложения*: Показатели структуры экспорта Беларуси в мире
 - *Измерение стороны спроса*: Показатели структуры импорта нетрадиционных рынков (в целом и для индивидуальных стран)
 - *Измерение взаимодействия*: Показатели, характеризующие относительную конкурентоспособность Беларуси на отдельных нетрадиционных рынках
- Оценка производится в два этапа
- На каждой стадии, совокупная оценка измеряется как среднее значение нормированных баллов для двух измерений

Методология оценки экспортного потенциала (2/3)

Этап I:

- Нацелен на выявление топ-20 товаров с самым высоким экспортным потенциалом на нетрадиционных рынках
- Базируется на оценке двух изменений:
 - *Измерение стороны предложения:* Показатели структуры экспорта Беларуси в мире
 - *Измерение стороны спроса:* Показатели структуры импорта нетрадиционных рынков в целом (глобальный спрос)
- Совокупная оценка измеряется как среднее значение нормированных баллов для данных двух измерений

Методология оценки экспортного потенциала (3/3)

Этап II:

- Для каждого из топ-20 товаров, нацелен на выявление топ-10 стран (нетрадиционных рынков) с самым высоким экспортным потенциалом
- Базируется на оценке двух изменений:
 - *Измерение стороны спроса*: Показатели общей структуры импорта отдельных стран - нетрадиционных рынков
 - *Измерение взаимодействия*: Показатели, характеризующие относительную конкурентоспособность Беларуси на отдельных нетрадиционных рынках
- Совокупная оценка измеряется как среднее значение нормированных баллов для данных двух измерений
- Дальнейшая информация – в Приложении, Аналитическом исследовании PS/02/2018 и Технической заметки TN/03/2018

4.a) Результаты: Топ-20 товаров машиностроения (1/2)

Ранг	Код	Описание	Экспорт Беларуси, млн долл. США, 2016	Экспорт Беларуси, % изменение, 2016/2015	Импорт нетрадиционных рынков, млн долл. США, 2016
1	8516	Электрические водонагреватели	73	64%	21 837
2	8537	Пульты, основания для электрической аппаратуры, оборудованные для распределения электрического тока	53	45%	34 713
3	8418	Холодильники, морозильники	192	13%	24 460
4	8703	Автомобили легковые	266	111%	404 435
5	8704	Моторные транспортные средства для перевозки грузов	631	10%	76 760
6	8428	Машины и устройства для подъема	123	24%	17 739
7	9031	Измерительные или контрольные приборы	16	86%	29 285
8	9021	Приспособления ортопедические	14	299%	27 316
9	8507	Аккумуляторы электрические	24	36%	23 181
10	8708	Части и принадлежности моторных транспортных средств	219	17%	195 674

Источники: UN ComTrade, оценки авторов

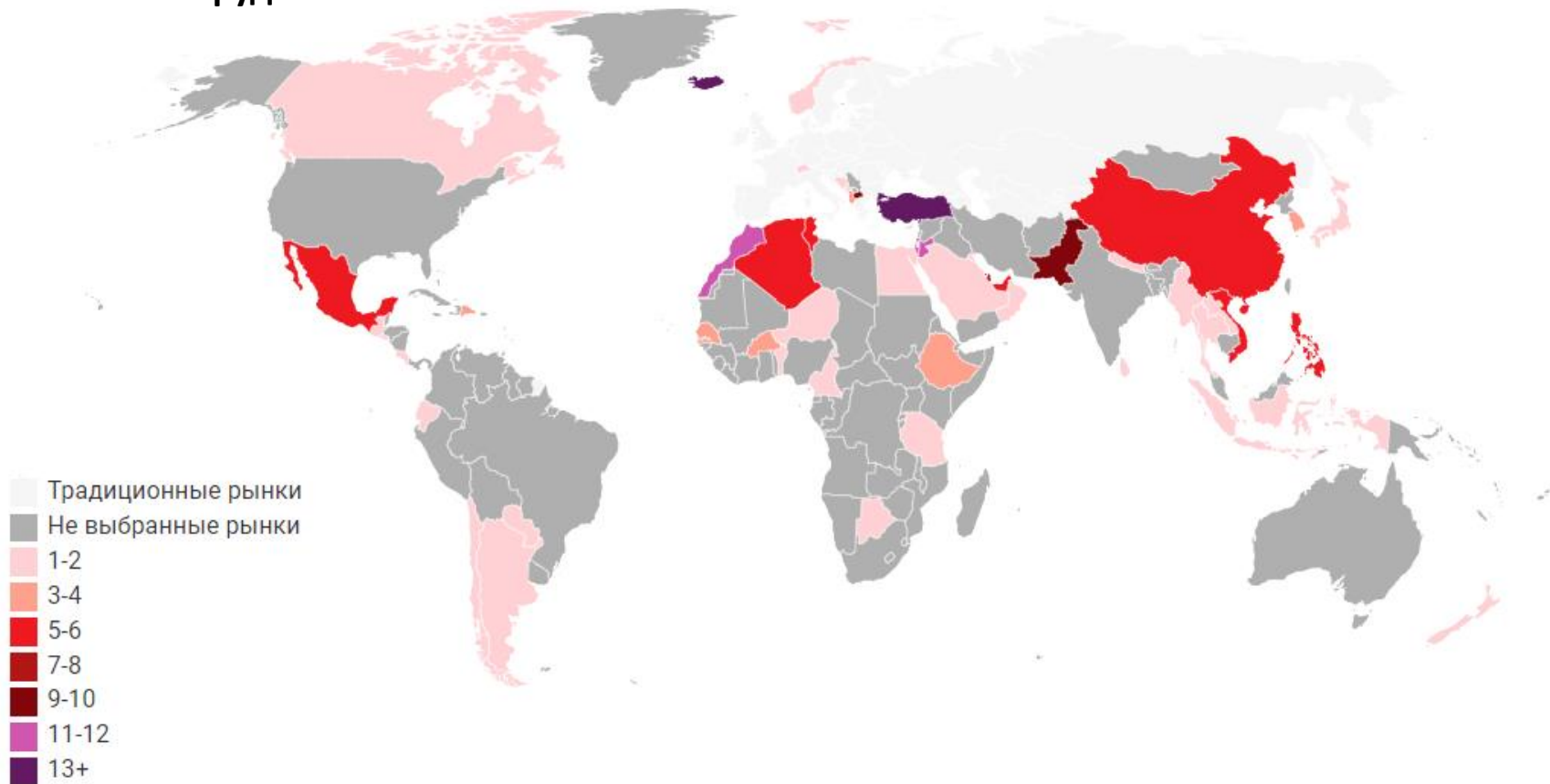
4.a) Результаты: Топ-20 товаров машиностроения (2/2)

Ранг	Код	Описание	Экспорт Беларуси, млн долл. США, 2016	Экспорт Беларуси, % изменение, 2016/2015	Импорт нетрадиционных рынков, млн долл. США, 2016
11	9022	Аппаратура, основанная на использовании излучения	21	18%	14 287
12	9013	Устройства на жидких кристаллах; лазеры,	112	13%	56 241
13	8523	Диски, устройства хранения данных, "интеллектуальные карточки"	12	201%	34 793
14	8411	Двигатели турбореактивные, турбины	2	67%	76 936
15	8512	Оборудование электроосветительное	12	49%	15 718
16	8481	Краны и аналогичная арматура для трубопроводов	56	18%	52 831
17	9027	Приборы и аппаратура для физического или химического анализа	10	4%	26 450
18	8702	Моторные транспортные средства, предназначенные для перевозки 10 человек или более	105	65%	8 717
19	9018	Приборы и устройства, применяемые в медицине, хирургии, ветеринарии	39	-4%	62 516
20	8541	Диоды, транзисторы и аналогичные полупроводниковые приборы	9	-24%	92 564

Источники: UN ComTrade, оценки авторов

4.b) Результаты: Направления экспорта с наивысшим потенциалом

Карта нетрадиционных рынков с самым высоким экспортным потенциалом для белорусских машин и оборудования



Источники: Собственные оценки

Примечание: Значение, присвоенное каждой стране, отражает то, как часто страна упоминалась в топ-10 направлениях экспорта, рассчитанных для каждого из топ-20 товаров машиностроения

5. Выводы

- Наш эмпирический анализ показал, что Топ-20 товаров с наибольшим экспортным потенциалом на нетрадиционных рынках включают:
 - **Электрооборудование** (обогреватели, электрические щиты управления, осветительное оборудование, аккумуляторы)
 - **Неэлектрическое оборудование** (морозильники, подъемное оборудование, турбины)
 - **Транспортные средства** (транспортные средства для перевозки людей и товаров, запасные части)
 - **Приборы и аппараты** (для медицинских целей, для физико-химического анализа, измерительные приборы)
- Кластеризация идентифицированных Топ-10 рынков для каждого товара подчеркнула экспортный потенциал нескольких регионов:
 - **Ближний Восток** (Турция, Израиль, Иордания)
 - **Малые европейские страны за пределами ЕС** (Исландия, Македония)
 - **Средиземноморская Африка** (Марокко, Тунис)
 - **Южная Азия** (Пакистан, Китай)

Контакты

Роберт Кирхнер

kirchner@berlin-economics.com

Вероника Мовчан

movchan@berlin-economics.com

German Economic Team Belarus

c/o BE Berlin Economics GmbH

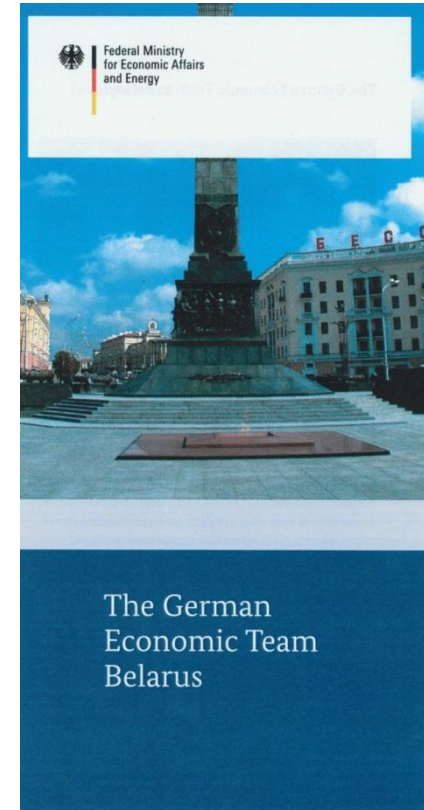
Schillerstraße 59, 10627 Berlin

Tel: +49 30 / 20 61 34 64 0

www.get-belarus.de

Twitter: [@BerlinEconomics](https://twitter.com/BerlinEconomics)

Facebook: [@BE.Berlin.Economics](https://www.facebook.com/BE.Berlin.Economics)



 Berlin
Economics

Приложение 1.а: Измерение стороны предложения

- *Общая стоимость экспорта.* Чем больше общий объем экспорта страны, тем больше потенциал для расширения.
- *Доля мирового рынка.* Это показатель конкурентоспособности товара. В то время как общая стоимость экспорта ориентирована на крупные отрасли промышленности, доля мирового рынка может показать потенциал более мелких отраслей.
- *Общий прирост экспорта (в стоимостном выражении).* Чем быстрее прирост экспорта, тем лучше для экспортного потенциала.
- *Выявленное сравнительное преимущество (RCA).* RCA традиционно используется для оценки конкурентоспособности экспортеров.

Приложение 1.b: Измерение стороны спроса

- *Общая стоимость импорта.* Она показывает потенциальный размер рынка.
- *Прирост импорта (в стоимостном выражении).* Более высокий прирост импорта сигнализирует о расширении спроса и, следовательно, может предоставить больше возможностей для экспортера по сравнению с застойным или сокращающимся рынком

В данном исследовании расчеты производятся отдельно для:

- Нетрадиционных рынков в целом (сумма на всех нетрадиционных рынков)
- Отдельных стран, принадлежащих к группе нетрадиционных рынков

Приложение 1.с: Измерение взаимодействия

- *Средний тариф, с которым сталкивается Беларусь.* Позволяет сравнивать рынки разных стран, отдавая предпочтение странам с более либеральным тарифным режимом
- *Среднее тарифное преимущество Беларуси по сравнению со средним показателем страны.* Показывает относительную конкурентоспособность экспортера на рынке импортера.
- *Относительное значение единицы стоимости.* Показывает, может ли экспортер поставлять на рынок импортера дешевле своих конкурентов.
- *Расстояние до страны из Беларуси.* Расстояние является важным показателем транспортных расходов.
- *Преимущество Беларуси в расстоянии по сравнению с средним расстоянием импортных поставок в страну.* Это показывает, лучше ли Беларусь размещена, чем ее потенциальные конкуренты, если сравнивать расстояние доставки.