



Немецкая экономическая группа в Беларуси

Серия аналитических исследований [PS/02/2018]

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

Вероника Мовчан, Роберт Кирхнер

Берлин/Минск, октябрь 2018

Информация о немецкой экономической группе в Беларуси (GET Беларусь)

Главной задачей Немецкой экономической группы в Беларуси является поддержание диалога об экономической политике с белорусским правительством, структурами гражданского общества и международными организациями. Эксперты Немецкой экономической группы имеют опыт консультирования по экономическим вопросам правительств ряда трансформационных стран, в том числе Украины, России, Грузии и Молдовы. В Беларуси Немецкая экономическая группа предоставляет информационно-аналитическую поддержку Совету министров, Национальному банку, Министерству финансов, Министерству экономики, Министерству иностранных дел и другим ведомствам, задействованным в процессе формирования и реализации экономической политики страны.

Немецкая экономическая группа в Беларуси

Главный офис Berlin Economics

ул. Шиллерштрассе, 59

D-10627 г. Берлин

Тел: +49 30 / 20 61 34 64 0

Факс: +49 30 / 20 61 34 64 9

E-Mail: info@get-belarus.de

<http://www.get-belarus.de>

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

Резюме

Беларусь – это открытая экономика, экспорт которой превышает 50% ВВП. Важную роль в корзине экспортных товаров играет экспорт машин и оборудования. В 2017 году они составили 5,3 млрд долл. США, что соответствует 18% в общем объеме экспорта товаров. Транспортные средства являются крупнейшей категорией экспорта белорусской техники, на них приходится 43% от общего объема. Эта категория включает транспортные средства для перевозки товаров, тракторы и легковые автомобили. Однако географическая структура экспорта продукции машиностроения - аналогично общей структуре экспорта - очень концентрирована. Традиционными экспортными направлениями Беларуси являются Евразийский экономический союз ЕАЭС (включая Российскую Федерацию), СНГ (за пределами ЕАЭС) и в некоторой степени ЕС. В совокупности эти рынки поглощают колоссальные 93% экспорта белорусской техники.

Поэтому диверсификация экспорта на новые, особенно нетрадиционные, рынки очень важна, поскольку это будет стимулировать экономический рост и снизить волатильность экономики, особенно ее чувствительность к внешним шокам. В этой статье мы использовали методологию анализа экспортного потенциала для изучения потенциала экспорта белорусских машин и оборудования на нетрадиционные рынки, т. е. рынки, отличные от упомянутых выше. Наш анализ проводился в два этапа. На первом этапе были отобраны топ-20 белорусских машиностроительных продуктов на основе их экспортных показателей (например, стоимости, прироста, выявленных сравнительных преимуществ) и абсорбционной способности нетрадиционных рынков в целом. На втором этапе для каждого из продуктов топ-20 был проведен отдельный анализ для определения топ-10 стран с наилучшей комбинацией стоимости импорта и динамизма страны назначения, а также ее географической близости к Беларуси и применяемых импортных пошлин.

Наши результаты показывают, что Беларусь должна ориентироваться на рынки Турции, других ближневосточных стран (Израиль, Иордания, Бахрейн и Катар), некоторых меньших европейских стран (Исландия, Македония), Средиземноморской Африки (Марокко, Тунис) и Южной Азии (Пакистан, Китай). Анализ текущих моделей экспорта продукции топ-20 свидетельствует о том, что на сегодняшний день эти рынки играют очень небольшую роль в экспорте Беларуси, в то время как они являются крупными и растущими импортерами машиностроительной продукции. Поэтому мероприятия по содействию экспорту должны быть сосредоточены на ключевых целевых рынках в этих регионах.

Авторы

Вероника Мовчан movchan@berlin-economics.com

+38 050 / 951 84 96

Роберт Кирхнер kirchner@berlin-economics.com

+49 30 / 20 61 34 64 0

Содержание

1.	Введение.....	1
2.	Обзор экспорта.....	1
2.1.	Белорусский экспорт машин, оборудования и приборов	1
2.2.	Доступ Беларуси на нетрадиционные рынки	3
3.	Методология оценки экспортного потенциала	4
4.	Оценка экспортного потенциала: Эмпирические результаты	6
4.1.	Этап I: Выбор топ-20 товаров	6
4.2.	Этап II: Выбор топ-10 направлений среди нетрадиционных рынков.....	8
5.	Выводы	23
	Annex	24

1. Введение

В настоящее время экспорт Беларуси в основном сосредоточен на рынках трех основных партнеров: Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС), в частности, на Российской Федерации, других странах СНГ и ЕС. В совокупности эти традиционные торговые партнеры составляют около 86% общего объема экспорта Беларуси.

Поскольку диверсификация белорусского экспорта остается важной политической целью, целью этого исследования является анализ экспортного потенциала машин и оборудования производства Беларуси на нетрадиционных рынках, то есть рынках, отличных от вышеупомянутых белорусских традиционных торговых партнеров, а именно Евразийского экономического союза (ЕАЭС), других страны СНГ и ЕС. Чтобы сузить масштаб анализа, мы фокусируемся на Топ-20 продуктах экспорта белорусского машиностроения.

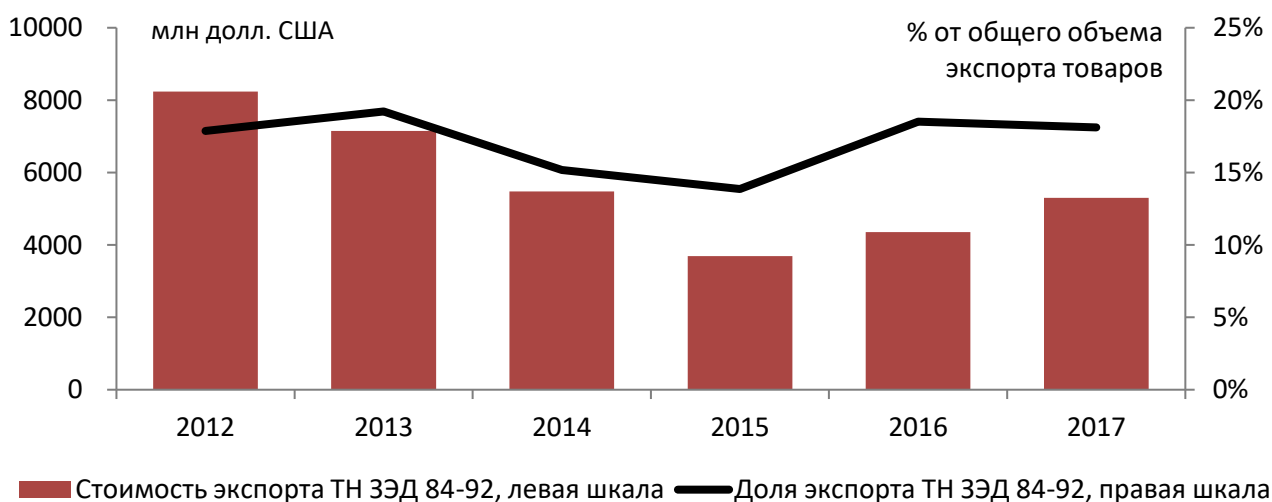
Исследование структурировано следующим образом: в главе 2 мы рассматриваем экспорт машин и оборудования Беларуси, а также торговый режим, с которым сталкиваются эти товары в других странах. В главе 3 изложена методология нашего анализа, основанная на методологии, разработанной Центром международной торговли, которая была дополнительно изменена для достижения целей данного исследования. В следующей главе 4 кратко изложены основные результаты нашего исследования, определяющие потенциал топ-20 товаров белорусского машиностроения на нетрадиционных экспортных рынках. Глава 5 завершает работу.

2. Обзор экспорта

2.1. Белорусский экспорт машин, оборудования и приборов

Экспорт различных машин, оборудования и приборов (ТН ЗЭД 84-92) (далее - экспорт машин) составил 5,3 млрд долл. США или 18% от общего объема экспорта товаров Беларуси в 2017 году (Рисунок 1). После падения в 2013-2015 годах экспорт машин возобновился в 2016 году, и в 2017 году рост продолжился и составил 22%. Хотя выросли все категории экспорта машин, вклад экспорта транспортных средств (ТН ЗЭД 87) был самым значительным, объясняя половину общего прироста экспорта машин.

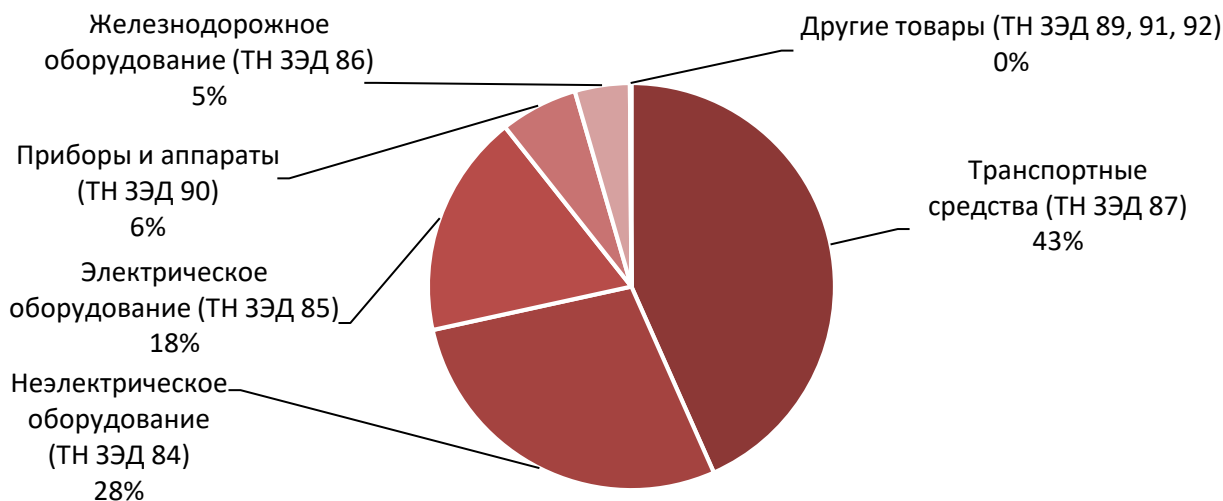
Рисунок 1: Экспорт машин Беларуси (ТН ЗЭД 84-92), 2012-2017



Источник: UN ComTrade, оценки авторов

Транспортные средства являются крупнейшей категорией экспорта белорусских машин, составляющей 43% от общего объема. В эту категорию входят крупнейшие - по стоимости - экспортные товары белорусского машиностроения, а именно транспортные средства для перевозки грузов (0,6 млрд. долл. США в 2017 году), тракторы (0,5 млрд. долл. США) и легковые автомобили (0,3 млрд. долл. США). Другие крупные категории — это неэлектрические машины, электрические машины и приборы. Вместе эти четыре категории экспорта машин составляют 96% от общего объема (Рисунок 2).

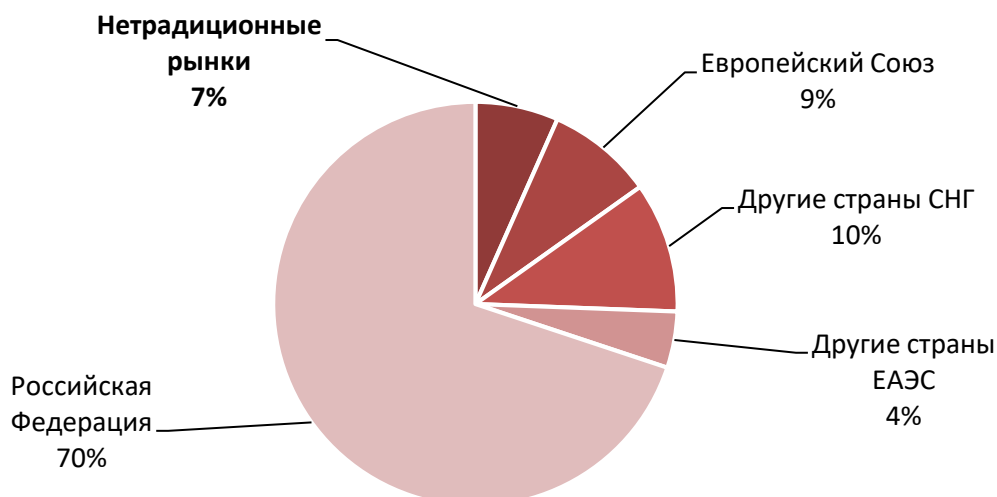
Рисунок 2: Структура белорусского экспорта машин по категориям, 2017



Источник: UN ComTrade, оценки авторов

Россия является основным направлением экспорта белорусских машин, на ее долю в 2017 году пришлось 70% экспорта. Другие члены Евразийского экономического союза (ЕАЭС) вместе с другими странами СНГ вместе импортируют 15%, а ЕС импортирует еще 9%. На нетрадиционные рынки, т. е. на все рынки, за исключением ЕАЭС, других стран СНГ и ЕС, приходилось лишь 7% экспорта белорусской техники.

Рисунок 3: Региональная структура экспорта машин Беларуси, 2017



Источник: UN ComTrade, оценки авторов

Примечание: Другие страны Евразийского экономического союза (ЕАЭС) включают Армению, Казахстан и Кыргызстан; Другие страны СНГ включают Азербайджан, Молдову, Грузию, Украину, Таджикистан, Узбекистан и Туркменистан. Нетрадиционные рынки включают все остальные рынки, за исключением ЕАЭС, других стран СНГ и ЕС.

Однако роль нетрадиционных рынков варьируется в зависимости от категории экспорта машин. Наибольшая доля нетрадиционных рынков (15%) приходится на экспорт оптических и других приборов и аппаратов, за которыми следуют транспортные средства (9%), тогда как железнодорожное оборудование почти не экспортируется на нетрадиционные рынки (Таблица 1).

Таблица 1: Региональная структура экспорта машин Беларуси по категориям, 2017

	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%

Источник: UN ComTrade, оценки авторов

Подводя итог, экспорт машин играет важную роль в общем экспорте товаров Беларуси. В 2016-2017 годах наблюдается активный рост экспорта продукции машиностроения. Однако география экспорта по-прежнему концентрирована, причем на долю России приходится 70% всего экспорта машин. Другие традиционные рынки, а именно ЕС и другие страны-члены бывшего Советского Союза, потребляют еще 23% экспорта белорусской техники, а нетрадиционные рынки получают только 7%. Диверсификация экспорта на эти рынки может принести ощутимые экономические выгоды для страны.

2.2. Доступ Беларуси на нетрадиционные рынки

Доступ Беларуси на нетрадиционные рынки ограничен, сдерживаемый до сих пор скромным участием страны в глобальных интеграционных процессах торговой политики. Страна еще не является членом Всемирной торговой организации (ВТО) и имеет очень ограниченное число соглашений о свободной торговле (ЗСТ) за пределами СНГ. В то же время страна участвует в международных органах регулирования стандартизации.

Беларусь подала заявку на членство в ВТО еще в 1993 году, но переговоры все еще продолжаются. В 2017 году переговоры снова активизировались. Для Беларуси, являющейся единственным членом ЕАЭС за пределами ВТО, это означает, что страна должна выполнять основные нормативные требования ВТО в соответствии с обязательствами стран-членов ЕАЭС и в соответствии с соглашением в рамках ЕАЭС, но по-прежнему не защищена от изменений в торговой политике членов ВТО. В частности, другие члены ВТО могут повысить свои ставки ввозной пошлины по отношению к Беларуси выше их связанных ставок в рамках ВТО. Беларусь также не может использовать механизм урегулирования споров ВТО для защиты своих интересов в торговле с членами ВТО.

Беларусь имеет только две ЗСТ за пределами СНГ, с Сербией и через ЕАЭС - с Вьетнамом. Заключенная в 2009 году ЗСТ с Сербией предусматривает отмену импортных пошлин для большинства товаров,

однако исключая некоторые важные категории машин, такие как легковые автомобили, тракторы, автобусы, а также автомобильные запчасти. ЗСТ с Вьетнамом начала действовать в 2016 году с десятилетним переходным периодом. ЕАЭС ведет переговоры по ЗСТ или преференциальными соглашениями с другими странами, включая Индию, Иран, Израиль, Сингапур, Новую Зеландию и ЕАСТ, но пока переговоры не завершены.

Страна является членом Международной организации по стандартизации (ISO) и Международной электротехнической комиссии (IEC). Она также является партнерским органом стандартизации Европейского комитета по стандартизации (CEN) и Европейского комитета по стандартизации электротехники (CENELEC) совместно с Грузией, Молдовой и Украиной. Участие в этих международных организациях может способствовать выполнению белорусскими производителями международных требований безопасности продукции и, таким образом, упрощать доступ к мировому рынку.

Подводя итоги, в настоящее время Беларусь имеет очень скромные преференции в доступе к нетрадиционным рынкам. Страна подписала ЗСТ только с двумя странами в группе нетрадиционных рынков, а именно с Сербией и Вьетнамом. Однако даже этот доступ ограничен, поскольку машины частично исключаются из ЗСТ с Сербией. ЕАЭС ведет переговоры по региональным интеграционным соглашениям с другими странами, поэтому доступ может улучшиться в будущем. Беларусь также не является членом ВТО, ведя переговоры про членство более двадцати лет. Успешное завершение этой работы поможет защитить интересы Беларуси на мировом рынке.

3. Методология оценки экспортного потенциала

Оценка экспортного потенциала базируется на методологии, примененной в работе РР/03/2018 “Диверсификация белорусского экспорта: Потенциал стран УВЗСТ – Украины, Молдовы и Грузии”,¹ адаптированной к целям данного исследования. Тогда как в работе РР/03/2018 внимание было сосредоточено на выборе товаров с самым высоким экспортным потенциалом на выбранных (традиционных) рынках, здесь мы фокусируемся на выборе рынков с наивысшим экспортным потенциалом для заранее выбранной группы товаров.

Методология учитывает три измерения экспортного потенциала для создания комплексного индикатора. Первый - измерение стороны предложения, отражающее текущие экспортные показатели экспортера по отношению к миру. Второй - измерение стороны спроса, показывающие текущую емкость импортного рынка по отношению к миру. Третий - измерение взаимодействия, отражающее текущие характеристики торгового взаимодействия между Беларусью и ее партнером. Три измерения оцениваются с использованием количественной статистики.

Каждое измерение состоит из нескольких индикаторов. Поскольку они измеряются по-разному, для их нормализации используются баллы от 0 (самый низкий рейтинг) до 100 (самый высокий рейтинг). Для каждого измерения оценивается средний балл. Никакие схемы взвешивания не применяются.

Анализ проводится в два этапа. Индикаторы стороны предложения и взаимодействия используются только на первом и втором этапах соответственно, тогда как данные, относящиеся к стороне спроса, применяются на обоих этапах, хотя используются разные индикаторы.

¹ См. https://www.get-belarus.de/wordpress/wp-content/uploads/2018/06/PP_03_2018_en.pdf; см. также Техническую записку TN/03/2018 “Оценка экспортного потенциала товаров на заранее определенных рынках”, https://www.get-belarus.de/wordpress/wp-content/uploads/2018/07/TN_03_2018_ru.pdf.

На первом этапе определяются топ-20 товаров на основе измерения стороны предложения и нескольких показателей спроса, оценивающие общую емкость «нетрадиционных» рынков.

На втором этапе топ-10 стран с самым высоким экспортным потенциалом определяются для каждого из 20 продуктов, идентифицированных на предыдущем этапе. Страны выбираются путем сочетания специфических для страны индикаторов спроса и взаимодействия.

На каждом этапе комплексный индикатор оценивается как среднее значение баллов по двум измерениям.

Со стороны предложения для каждого товара используются следующие индикаторы:

- *Общая стоимость экспорта.* Чем больше общий объем экспорта страны, тем больше потенциал для расширения. Включены показатель последнего года и среднее за пять лет.
- *Доля мирового рынка.* Это показатель конкурентоспособности продукта. В то время как общая стоимость экспорта ориентирована на крупные отрасли промышленности, доля мирового рынка может показать потенциал более мелких отраслей. Чем больше доля, тем выше потенциал. Включены показатель последнего года и среднее за пять лет.
- *Общий прирост экспорта (в стоимостном выражении).* Чем быстрее прирост экспорта, тем лучше для экспортного потенциала. Товары, экспорт которых падает, получают нулевой балл. Включены показатель последнего года и среднее за пять лет.
- *Выявленное сравнительное преимущество (RCA).* RCA традиционно используется для оценки конкурентоспособности экспортеров. Чем выше RCA, тем лучше потенциал. Баллы присваиваются только для $RCA > 1$, поскольку 1 является пороговым значением, указывающим на конкурентное преимущество страны в экспорте определенного товара.

Со стороны спроса для каждого товара используются следующие индикаторы:

Этап I:

- *Общая стоимость импорта всех нетрадиционных рынков в целом.* Это показатель оценивает потенциальный размер нетрадиционных рынков в целом. Это призван обеспечить, чтобы продукты с наивысшим маркетинговым потенциалом использовались для анализа на втором этапе. Включены показатель последнего года и среднее за пять лет.
- *Прирост импорта нетрадиционных рынков в целом (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. Товары, импорт которых падает, получают нулевой балл. Включены показатель последнего года и среднее за пять лет.

Этап II:

- *Общая стоимость импорта одной страны.* Это показатель оценивает потенциальный размер рынка страны. Включены показатель последнего года и среднее за пять лет.
- *Прирост импорта одной страны (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. Товары, импорт которых падает, получают нулевой балл. Включены показатель последнего года и среднее за пять лет.

При измерении взаимодействия для каждого товара и страны-импортера используются следующие индикаторы:

- *Средний тариф, с которым сталкивается Беларусь.* Позволяет сравнивать рынки разных стран, отдавая предпочтение странам с более либеральным тарифным режимом. Чем ниже пошлина, тем выше оценка.
- *Среднее тарифное преимущество Беларуси по сравнению со средним показателем страны.* Показывает относительную конкурентоспособность экспортера на рынке импортера. Чем выше разница между пошлиной, оплачиваемой конкурентом, по сравнению с пошлиной, оплачиваемой Беларусью, тем выше оценка.
- *Относительное значение единицы стоимости.* Показывает, может ли экспортер поставлять на рынок импортёра дешевле своих конкурентов. Чтобы уменьшить искривления, связанные с агрегацией (очень большая разница в величинах единицы стоимости может сигнализировать о том, что в заданную товарную категорию вошли очень разные товары), баллы присваиваются только товарам, для которых значение отношения единиц стоимости составляет от 0,7 до 5. Включены показатель последнего года и среднее за пять лет.
- *Расстояние до страны из Беларуси.* Расстояние является важным показателем транспортных расходов. Чем ближе потенциальный рынок, тем выше балл.
- *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. Чем больше разница между средним расстоянием доставки импорта и расстоянием до Беларуси, тем выше оценка.

Анализ основан на ТН ЗЭД на уровне четырех знаков. Основными источниками данных являются база данных ООН ComTrade, Trade Map и Market Access Map ЦМТ и Всемирное интегрированное торговое решение (WITS). Базовый год анализа - 2016 год из-за доступности данных; средние значения за пять лет оцениваются для 2012-2016 годов. Список нетрадиционных рынков включает 171 страну и территорию.

4. Оценка экспортного потенциала: Эмпирические результаты

4.1. Этап I: Выбор топ-20 товаров

Как обсуждалось в главе 2, выбор топ-20 товаров для последующего анализа их потенциального экспорта на нетрадиционные рынки осуществляется с использованием измерения стороны предложения, оценивающего эффективность экспорта Беларуси во всем мире, измерения глобального спроса, оценивающего потенциальную абсорбционную способность нетрадиционных рынков.

В таблице 2 представлены топ-20 товаров, отобранных на Этапе I. Тогда как таблица А1 в Приложении показывает оценки для всех примененных показателей, объясняя ранжирование и, следовательно, выбор, в таблице 2 содержится ограниченное количество описательных показателей для лучшего понимания роли этих продуктов в экспорте Беларуси и импорте нетрадиционных рынков. Как показано, выбранные топ-20 товаров охватывают четыре крупнейшие категории экспорта белорусского машиностроения на уровне двух знаков ТН ЗЭД, а именно транспортные средства, неэлектрические машины, электрические машины, приборы и аппараты. Вместе они составляют 8% от общего объема экспорта Беларуси и 38% экспорта машин.

Таблица 2: Топ-20 машиностроительных товаров Беларуси с самым высоким экспортным потенциалом на нетрадиционных рынках

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
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, газовые турбины	2	67%	76 936
15	8512	Оборудование электроосветительное или сигнализационное	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, стоматологии или ветеринарии	39	-4%	62 516
20	8541	Диоды, транзисторы и аналогичные полупроводниковые приборы	9	-24%	92 564

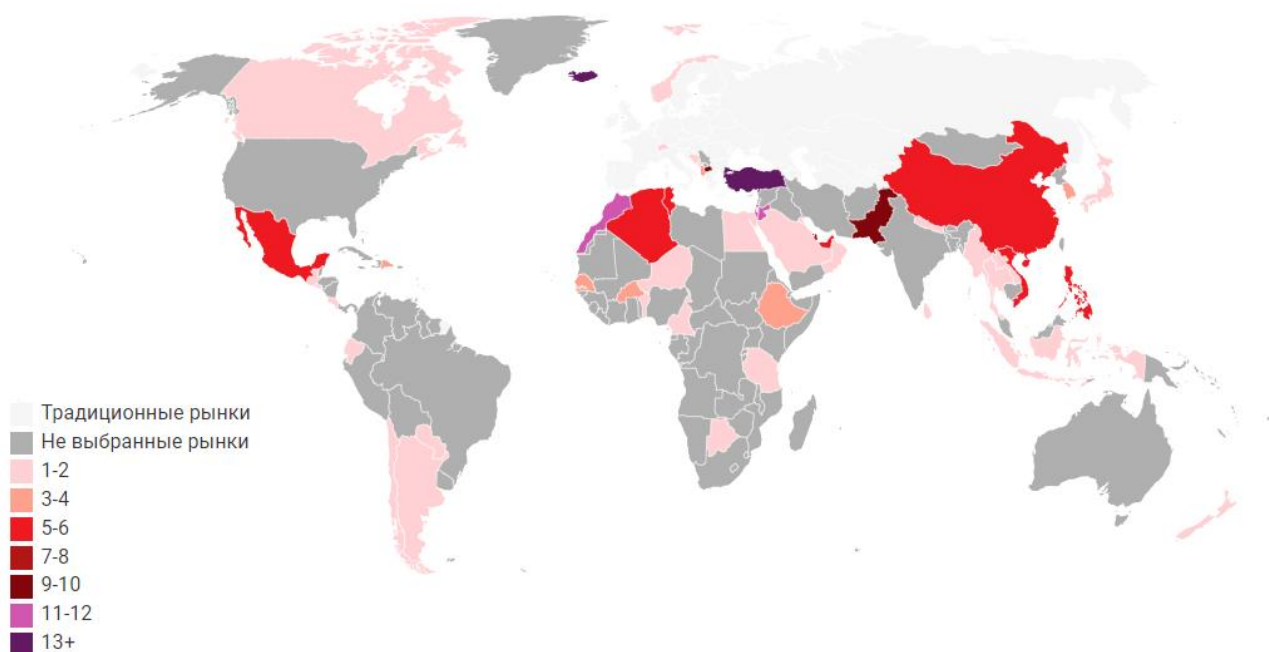
Источник: UN ComTrade, оценки авторов

Ниже мы представляем результаты второго этапа анализа, а именно идентификацию нетрадиционных рынков с самым высоким экспортным потенциалом.

4.2. Этап II: Выбор топ-10 направлений среди нетрадиционных рынков

На рисунке 4 ниже приведены основные целевые направления экспорта, которые мы идентифицировали. Анализ показывает, что Беларусь должна ориентироваться на рынки Турции, других стран Ближнего Востока (Израиль, Иордания, Бахрейн и Катар), малые европейские страны, которые не являются членами ЕС (Исландия, Македония), страны Средиземноморской Африкой (Марокко, Тунис) и Южной Азии (Пакистан, Китай). Анализ текущих моделей экспорта топ-20 товаров показывает, что эти рынки в настоящее время играют очень небольшую роль в экспорте Беларуси, но они являются крупными и растущими импортерами машинной продукции.

Рисунок 4: Нетрадиционные рынки с самым высоким экспортным потенциалом для белорусских машин и оборудования



Источник: оценки авторов

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

Турция выглядит наиболее перспективным партнером. Она появляется в Топ-10 странах для 16 из 20 товаров. В 2017 году экспорт машиностроительной продукции в Турцию составил лишь 0,1%, или около 3 млн долларов США. Исландия - номер 2, она появляется в Топ-10 для 13 из 20 товаров. Израиль и Марокко получили 12 появлений; Иордания 11, Македонии 10 а Пакистан - 9.

Ниже мы рассмотрим текущую структуру белорусского экспорта для каждого отдельного товара из списка топ-20. Мы идентифицируем крупнейших мировых экспортеров этих товаров и Топ-10 экспортных направлений, выбранных на втором этапе анализа. Как и в случае с топ-20 товарами, полные оценки представлены в таблице A2 в Приложении, тогда как соответствующие таблицы ниже содержат только подмножество индикаторов для лучшего понимания.

ТН ЗЭД 8516: Электрические водонагреватели

Для Беларуси российский рынок является основным экспортным направлением, на который приходится 93% экспорта обогревателей в 2017 году. Следующие два рынка - Украина и Казахстан. Крупнейшим нетрадиционным рынком является Иран, но его доля составляет менее 0,1% от общего объема.

Китай, Германия, Италия, Франция и США являются ключевыми мировыми экспортерами этого продукта.

Тунис возглавляет список нетрадиционных рынков с самым высоким экспортным потенциалом для белорусских обогревателей; Мьянма - вторая, а Китай – третий.

Таблица3: Топ-10 экспортных направлений для ТН ЗЭД 8516

	Импорт страны, млн долл. США, 2016	Импорт страны, % изменения, 2016/2015	Расстояние до Беларуси, км	Выигрыш в расстоянии, да/нет	Импортная пошлина, %
Тунис	37	16%	2 314	да	6,0
Мьянма	75	100%	7 121	нет	6,5
Китай	883	11%	6 481	нет	10,0
Палестинские территории	23	18%	2 491	нет	1,1
Албания	21	25%	1 506	да	2,4
Марокко	55	2%	3 471	да	3,0
Македония	21	14%	1 392	да	4,8
Исландия	16	14%	2 965	да	0,0
Израиль	192	2%	2 491	да	6,0
Пакистан	30	5%	4 199	да	17,4

Источник: оценки авторов

ТН ЗЭД 8537: Пульты, основания для электрической аппаратуры, оборудованные для распределения электрического тока

Беларусь экспортирует электрические щиты управления в первую очередь в Россию, на долю которой приходится 82% в 2017 году. Следующие два направления - Германия и Туркменистан. Ангола является крупнейшим местом назначения среди нетрадиционных рынков в 2017 году, но ее доля составляет около 0,3%.

Основными мировыми экспортерами являются Германия, Швейцария, США, Китай и Италия.

Как видно из таблицы 4, наиболее привлекательные нетрадиционные рынки с самым высоким экспортным потенциалом для этих продуктов находятся на Ближнем Востоке, включая Турцию, Иорданию и Катар.

Таблица 4: Топ-10 экспортных направлений для ТН ЗЭД 8537

	Импорт страны, млн долл. США, 2016	Импорт страны, % изменения, 2016/2015	Расстояние до Беларуси, км	Выигрыш в расстоянии, да/нет	Импортная пошлина, %
Турция	816	11%	1 431	да	0,8
Иордания	40	13%	2 528	да	4,4
Катар	306	18%	3 753	да	4,3
Марокко	150	63%	3 471	нет	3,8
Алжир	468	13%	2 669	да	26,8
Черногория	21	154%	1 914	нет	0,3
ОАЭ	991	7%	3 961	да	5,0
Пакистан	166	132%	4 199	да	27,3
Чили	441	109%	13 471	нет	1,0
Бахрейн	36	32%	3 619	да	4,4

Источник: оценки авторов

ТН ЗЭД 8418: Холодильники, морозильники

Экспорт в Россию составляет 80% белорусского экспорта холодильников и морозильников. Украина потребляет еще 11%, а Казахстан - 4%. Сербия является крупнейшим экспортным пунктом среди нетрадиционных рынков, но ее доля составляет 0,3%.

Китай, Мексика, Италия, США и Корея являются ключевыми мировыми экспортерами этого продукта.

Израиль занимает первое место в списке нетрадиционных рынков с самым высоким экспортным потенциалом для белорусских холодильников. Предлагаемая география обширна, включая не только Ближний Восток, но также Африку, Латинскую Америку и Юго-Восточную Азию.

Таблица 5: Топ-10 экспортных направлений для ТН ЗЭД 8418

	Импорт страны, млн долл. США, 2016	Импорт страны, % изменения, 2016/2015	Расстояние до Беларуси, км	Выигрыш в расстоянии, да/нет	Импортная пошлина, %
Израиль	297	12%	2 491	да	3,6
Марокко	187	0%	3 471	да	6,5
Мексика	868	1%	10 424	нет	3,4
Исландия	20	26%	2 965	да	0,0
Катар	139	-3%	3 753	да	4,4
Нигер	10	105%	5 010	да	10,0
Вьетнам	498	2%	7 388	нет	9,8
Иордания	88	12%	2 528	да	4,6
Македония	24	13%	1 392	нет	3,3
Шри Ланка	73	48%	7 006	нет	8,0

Источник: оценки авторов

ТН ЗЭД 8703: Автомобили легковые

Легковые автомобили входят в число немногих товаров машиностроения, у которых менее половины экспорта идет в Россию. В 2017 году Беларусь экспортировала 46% в Россию, 17% в Германию и 13% в Бельгию. Иран является крупнейшим нетрадиционным рынком, на который приходится 4% от общего объема экспорта.

Основными мировыми экспортерами являются Германия, Япония, США, Канада и Великобритания.

Нетрадиционные рынки с самым высоким экспортным потенциалом для легковых автомобилей имеют широкую географию – от Ближнего Востока до Латинской Америки и Юго-Восточной Азии.

Таблица 6: Топ-10 экспортных направлений для ТН ЗЭД 8703

	Импорт страны, млн долл. США, 2016	Импорт страны, % изменения, 2016/2015	Расстояние до Беларуси, км	Выигрыш в расстоянии, да/нет	Импортная пошлина, %
Израиль	4 960	59%	2 491	да	1,1
Исландия	408	40%	2 965	да	0,0
Турция	9 842	7%	1 431	да	6,5
Лаос	381	519%	7 440	нет	0,1
Марокко	1 983	25%	3 471	нет	5,0
Мексика	9 941	5%	10 424	нет	9,2
Доминиканская республика	892	17%	8 828	нет	9,9
Пакистан	1 009	13%	4 199	да	74,4
Филиппины	3 959	70%	8 932	нет	20,6
Вьетнам	747	34%	7 388	нет	50,3

Источник: оценки авторов

ТН ЗЭД 8704: Моторные транспортные средства для перевозки грузов

В отличие от экспорта легковых автомобилей, география белорусского экспорта автотранспорта для перевозки товаров традиционна. В 2017 году 72% этих автомобилей были экспортированы в Россию, 7% в Литву и 6% в Украину. ОАЭ были крупнейшим нетрадиционным рынком, на который Беларусь отгрузила 4% от общего объема экспорта продукции.

Основными мировыми экспортерами являются Мексика, США, Германия, Япония и Таиланд.

Как и в случае с легковыми автомобилями, нетрадиционные рынки с самым высоким экспортным потенциалом для автотранспортных средств для перевозки грузов имеют широкую географию - от Ближнего Востока до Америки и Юго-Восточной Азии.

Таблица 7: Топ-10 экспортных направлений для ТН ЗЭД 8704

	Импорт страны, млн долл. США, 2016	Импорт страны, % изменения, 2016/2015	Расстояние до Беларуси, км	Выигрыш в расстоянии, да/нет	Импортная пошлина, %
Израиль	951	24%	2 491	да	0,4
Турция	1 154	-13%	1 431	да	3,9
Исландия	72	50%	2 965	да	0,0
Корея (Южная)	640	90%	7 293	нет	2,8
Новая Зеландия	1 044	2%	17 451	нет	1,1
Мексика	2 159	6%	10 424	нет	4,9
Аргентина	1 356	44%	12 819	нет	24,8
Пакистан	349	41%	4 199	да	42,8
Канада	13 005	9%	7 158	нет	2,1
Эфиопия	803	-24%	5 088	да	14,6

Источник: оценки авторов

ТН ЗЭД 8428: Машины и устройства для подъема

Беларусь экспортирует подъемную технику в основном в Россию, что составляет 79% от общего объема в 2017 году. Еще 8% экспорта отправлено в Украину. Турция является крупнейшим нетрадиционным рынком для этого продукта и пятым направлением экспорта с долей в 1%.

Основными мировыми экспортерами являются Германия, Китай, Италия, США и Нидерланды.

Алжир находится на вершине списка нетрадиционных рынков с самым высоким экспортным потенциалом для подъема техники, за которым следуют несколько стран Ближнего Востока (Израиль, Турция).

Таблица 8: Топ-10 экспортных направлений для ТН ЗЭД 8428

	Импорт страны, млн долл. США, 2016	Импорт страны, % изменения, 2016/2015	Расстояние до Беларуси, км	Выигрыш в расстоянии, да/нет	Импортная пошлина, %
Алжир	233	59%	2 669	да	2,0
Израиль	188	8%	2 491	да	1,1
Турция	634	19%	1 431	да	0,0
Эфиопия	75	39%	5 088	да	6,9
Марокко	122	107%	3 471	нет	0,6
Вьетнам	433	6%	7 388	нет	2,2
Пакистан	163	238%	4 199	да	25,0
Доминиканская республика	86	90%	8 828	нет	0,1
Македония	14	90%	1 392	да	0,0
Исландия	14	58%	2 965	да	0,0

Источник: оценки авторов

ТН ЗЭД 9031: Измерительные или контрольные приборы

Экспорт измерительных приборов относительно диверсифицирован, хотя ключевым пунктом назначения остается ЕАЭС. Россия занимает 55% экспорта в 2017 году, а Казахстан - еще 13%. Китай и Египет, которые относятся к категории нетрадиционных рынков, являются третьим и четвертым по величине странами назначения с 6% и 4% экспорта соответственно.

Основными мировыми экспортерами являются Германия, США, Япония, Китай и Корея.

Европейские страны вне ЕС (Македония и Исландия) возглавляют список нетрадиционных рынков с самым высоким экспортным потенциалом для этого товара. Второй важный регион - Ближний Восток, включая Оман и Бахрейн.

Таблица 9: Топ-10 экспортных направлений для ТН ЗЭД 9031

	Импорт страны, млн долл. США, 2016	Импорт страны, % изменения, 2016/2015	Расстояние до Беларуси, км	Выигрыш в расстоянии, да/нет	Импортная пошлина, %
Македония	13	52%	1 392	да	0,0
Исландия	7	65%	2 965	да	0,0
Оман	23	15%	4 249	да	1,5
Бахрейн	8	9%	3 619	да	1,7
Буркина Фасо	2	67%	5 286	да	7,9
Филиппины	157	155%	8 932	нет	1,0
Алжир	53	31%	2 669	да	2,3
Турция	326	-9%	1 431	да	0,5
ОАЭ	162	-7%	3 961	да	1,7
Иордания	7	3%	2 528	да	2,0

Источник: оценки авторов

ТН ЗЭД 9021: Приспособления ортопедические

Беларусь экспортирует ортопедическую технику преимущественно на российский рынок, 87% в 2017 году. Еще 4% поставлялись в Казахстан. Исландия является третьим направлением экспорта и крупнейшим среди нетрадиционных рынков, 2% от общего числа.

Основными мировыми экспортерами являются США, Нидерланды, Швейцария, Ирландия и Германия.

Нетрадиционный рынок с самым высоким экспортным потенциалом для этого товара - Китай, за ним следуют Турция и Таиланд.

Таблица 10: Топ-10 экспортных направлений для ТН ЗЭД 9021

	Импорт страны, млн долл. США, 2016	Импорт страны, % изменения, 2016/2015	Расстояние до Беларуси, км	Выигрыш в расстоянии, да/нет	Импортная пошлина, %
Китай	2 913	2%	6 481	да	3,2
Турция	443	4%	1 431	да	0,0
Таиланд	139	12%	7 674	да	0,0
Корея (Южная)	642	7%	7 293	да	0,7
Швейцария	1 825	4%	1 610	да	0,0
Марокко	32	7%	3 471	да	0,9
Кувейт	56	11%	3 193	да	4,4
Бахрейн	9	31%	3 619	да	4,1
Македония	11	16%	1 392	да	0,0
Иордания	30	2%	2 528	да	0,0

Источник: оценки авторов

ТН ЗЭД 8507: Аккумуляторы электрические

Россия является ключевым импортером белорусских электрических аккумуляторов, на нее приходится 82% общего объема. Другими крупными импортерами являются Украина и Казахстан. Крупнейшим нетрадиционным рынком являются США, на которые отправляется 0,3% белорусского экспорта.

Основными мировыми экспортерами являются Китай, Корея, Япония, США и Германия

Нетрадиционными рынками с самым высоким экспортным потенциалом для белорусских электрических аккумуляторов являются Ближний Восток, в том числе Турция и Иордания, и Средиземноморская Африка, а именно Марокко и Тунис.

Таблица 11: Топ-10 экспортных направлений для ТН ЗЭД 8507

	Импорт страны, млн долл. США, 2016	Импорт страны, % изменения, 2016/2015	Расстояние до Беларуси, км	Выигрыш в расстоянии, да/нет	Импортная пошлина, %
Турция	337	26%	1 431	да	2,7
Иордания	29	9%	2 528	да	5,0
Марокко	55	11%	3 471	нет	1,7
Тунис	26	10%	2 314	да	10,7
Македония	16	3%	1 392	да	6,1
Филиппины	202	75%	8 932	нет	6,2
Норвегия	130	10%	1 217	да	0,0
Эфиопия	58	-13%	5 088	да	12,7
Катар	67	-11%	3 753	да	4,4
Швейцария	240	6%	1 610	да	0,0

Источник: оценки авторов

ТН ЗЭД 8708: Части и принадлежности моторных транспортных средств

Беларусь экспортирует части автомобилей в основном в страны ЕАЭС / СНГ. Доля России традиционно является самой большой на уровне 76% в 2017 году. Другими важными направлениями являются Украина, Казахстан и Кыргызстан. Из нетрадиционных рынков Китай является крупнейшим с 1% от общего объема экспорта.

Основными мировыми экспортерами являются Германия, США, Япония, Китай и Мексика.

Страны Ближнего Востока, а именно Израиль и Турция, возглавляют список нетрадиционных рынков с самым высоким экспортным потенциалом для этого товара. Китай является третьим по рейтингу и, безусловно, самым большим по стоимости.

Таблица 12: Топ-10 экспортных направлений для ТН ЗЭД 8708

	Импорт страны, млн долл. США, 2016	Импорт страны, % изменения, 2016/2015	Расстояние до Беларуси, км	Выигрыш в расстоянии, да/нет	Импортная пошлина, %
Израиль	312	6%	2 491	да	1,3
Турция	5 185	4%	1 431	да	3,8
Китай	25 469	9%	6 481	нет	9,9
Палестинские территории	41	18%	2 491	нет	0,5
Вьетнам	1 986	31%	7 388	нет	11,7
Македония	58	33%	1 392	да	3,4
Катар	170	8%	3 753	да	5,0
Исландия	36	18%	2 965	да	7,5
Лаос	36	42%	7 440	нет	4,4
Пакистан	227	21%	4 199	да	35,0

Источник: оценки авторов

ТН ЗЭД 9022: Аппаратура, основанная на использовании излучения

Основным экспортным направлением этой аппаратуры являются США, нетрадиционный рынок для Беларуси. Страна экспортировала 48% на этот рынок в 2017 году. Россия занимает второе место с 30%, а третье - Египет (4%).

Германия, США, Япония, Нидерланды и Китай являются ключевыми мировыми экспортерами рентгеновской и другого аппаратуры, связанной с использованием излучения.

Тунис и Оман возглавляют список нетрадиционных рынков с самым высоким экспортным потенциалом для этого товара. Однако, с точки зрения потенциального размера рынка, Турция является самым крупным импортером среди выбранных топ-10 направлений.

Таблица 13: Топ-10 экспортных направлений для ТН ЗЭД 9022

	Импорт страны, млн долл. США, 2016	Импорт страны, % изменения, 2016/2015	Расстояние до Беларуси, км	Выигрыш в расстоянии, да/нет	Импортная пошлина, %
Тунис	38	69%	2 314	да	0,0
Оман	22	20%	4 249	да	3,6
Исландия	9	55%	2 965	да	0,0
Македония	11	61%	1 392	да	0,0
Марокко	51	36%	3 471	да	2,5
Бахрейн	11	158%	3 619	да	5,0
Иордания	22	-5%	2 528	да	1,1
Алжир	69	-8%	2 669	да	2,9
Филиппины	79	38%	8 932	нет	1,9
Турция	249	-8%	1 431	да	0,4

Источник: оценки авторов

ТН ЗЭД 9013: Устройства на жидких кристаллах; лазеры

Наибольшая доля (71%) жидкокристаллических устройств экспортируется в Россию. Литва является вторым по величине местом назначения с долей 12% в 2017 году. США являются третьим местом назначения, а также крупнейшим нетрадиционным рынком, с 4% экспорта.

Основными мировыми экспортерами являются Китай, Корея, Тайбэй (Китай), Япония и Гонконг (Китай).

Нетрадиционные рынки, обладающие самым высоким экспортным потенциалом для этой категории устройств, в основном находятся на Ближнем Востоке. Саудовская Аравия возглавляет список.

Таблица 14: Топ-10 экспортных направлений для ТН ЗЭД 9013

	Импорт страны, млн долл. США, 2016	Импорт страны, % изменения, 2016/2015	Расстояние до Беларуси, км	Выигрыш в расстоянии, да/нет	Импортная пошлина, %
Саудовская Аравия	143	79%	3 623	да	2,5
ОАЭ	110	191%	3 961	да	3,1
Иордания	2	391%	2 528	да	6,3
Босния и Герцоговина	1	62%	1 292	да	2,1
Катар	5	112%	3 753	да	3,4
Египет	2	22%	2 666	да	2,2
Албания	0	261%	1 506	да	0,3
Бахрейн	0	34%	3 619	да	3,2
Буркина Фасо	1	3055%	5 286	да	8,0
Исландия	1	46%	2 965	да	0,0

Источник: оценки авторов

ТН ЗЭД 8523: Диски, устройства хранения данных, "интеллектуальные карточки"

Китай, нетрадиционный рынок, на который приходится 46% всего экспорта в 2017 году, является основным экспортным направлением белорусского экспорта регистрирующих устройств. Туркменистан является вторым по величине партнером (17%). Казахстан занимает третье место с 14%.

Основными мировыми экспортерами являются Тайбэй (Китай), Сингапур, США, Гонг Конг (Китай) и Китай.

Нетрадиционные рынки с самым высоким экспортным потенциалом для регистрирующих устройств находятся на Ближнем Востоке (Иордания, Турция, ОАЭ, Бахрейн, Израиль), но также в Африке и Латинской Америке.

Таблица 15: Топ-10 экспортных направлений для ТН ЗЭД 8523

	Импорт страны, млн долл. США, 2016	Импорт страны, % изменения, 2016/2015	Расстояние до Беларуси, км	Выигрыш в расстоянии, да/нет	Импортная пошлина, %
Иордания	26	34%	2 528	да	1,9
Турция	282	-15%	1 431	да	0,0
Сенегал	18	67%	5 850	да	19,6
ОАЭ	491	3%	3 961	да	0,0
Парагвай	88	50%	11 957	да	6,5
Эфиопия	419	294%	5 088	да	18,8
Черногория	3	-3%	1 914	да	0,3
Бахрейн	26	-8%	3 619	да	0,2
Израиль	161	-3%	2 491	да	0,0
Исландия	12	4%	2 965	да	0,0

Источник: оценки авторов

ТН ЗЭД 8411: Двигатели турбореактивные, газовые турбины

Германия является основным направлением экспорта белорусских турбин, на ее долю приходится 37% в 2017 году. Россия является вторым по величине партнером (34%). Судан является третьим по важности направлением и крупнейшим нетрадиционным рынком, на который Беларусь экспортирует турбины - 13%.

Основными мировыми экспортерами являются Великобритания, Франция, США, Германия и Сингапур.

Нетрадиционные рынки с самым высоким экспортным потенциалом для турбин находятся на Ближнем Востоке (Турция, Катар, Бахрейн, ОАЭ), но есть и такие отдаленные рынки, как Корея и Япония.

Таблица 16: Топ-10 экспортных направлений для ТН ЗЭД 8411

	Импорт страны, млн долл. США, 2016	Импорт страны, % изменения, 2016/2015	Расстояние до Беларуси, км	Выигрыш в расстоянии, да/нет	Импортная пошлина, %
Турция	1 104	40%	1 431	да	0,6
Катар	1 241	232%	3 753	да	4,6
Марокко	93	4%	3 471	да	0,2
Бахрейн	149	54%	3 619	да	4,5
Корея (Южная)	1 420	-12%	7 293	да	1,3
ОАЭ	5 249	33%	3 961	да	5,0
Япония	6 254	23%	8 145	да	0,0
Ботсвана	5	405%	8 749	да	0,0
Пакистан	466	360%	4 199	да	2,8
Тунис	153	284%	2 314	нет	2,2

Источник: оценки авторов

ТН ЗЭД 8512: Оборудование электроосветительное или сигнализационное

Беларусь экспортирует электроосветительное оборудование в основном в Россию, на долю которой приходится 93%, за ней следуют Украина и Казахстан. ОАЭ являются крупнейшими партнером среди нетрадиционных рынков, на которые экспортирует Беларусь, но ее доля составляет 0,2%.

Китай, Германия, США, Мексика и Чехия являются ключевым мировым экспортером этого типа оборудования.

Турция находится на вершине списка нетрадиционных рынков с самым высоким экспортным потенциалом для электроосветительного оборудования. Два другие крупные - больше, чем Турция, но и гораздо более отдаленные - рынки — это Мексика и Япония.

Таблица 17: Топ-10 экспортных направлений для ТН ЗЭД 8512

	Импорт страны, млн долл. США, 2016	Импорт страны, % изменения, 2016/2015	Расстояние до Беларуси, км	Выигрыш в расстоянии, да/нет	Импортная пошлина, %
Турция	342	11%	1 431	да	2,7
Мексика	1 530	29%	10 424	нет	0,8
Исландия	5	18%	2 965	да	0,0
Албания	1	38%	1 506	да	5,0
Израиль	61	21%	2 491	да	1,6
Бахрейн	9	14%	3 619	да	5,0
Македония	3	5%	1 392	да	8,0
Катар	17	8%	3 753	да	5,0
Япония	1 052	8%	8 145	нет	0,0
Эль Сальвадор	7	20%	10 441	да	0,7

Источник: оценки авторов

ТН ЗЭД 8481: Краны и аналогичная арматура для трубопроводов

Россия является крупнейшим потребителем кранов и клапанов из Беларуси, на долю российского рынка приходится 88% экспорта Беларуси в 2017 году. Второе место занимает Казахстан с долей в 3%. Пакистан является крупнейшим экспортным направлением среди нетрадиционных рынков, но его доля маленькая на уровне 0,3%.

Китай, Германия, США, Италия и Япония являются ключевыми мировыми экспортерами.

Несколько африканских стран, включая Алжир, Буркина Фасо и Сенегал, входят в Топ-10 нетрадиционных рынков с самым высоким экспортным потенциалом для кранов и клапанов, производимых в Беларуси. Ближневосточные рынки (Израиль, Турция, Иордания) также получили высокие баллы.

Таблица 18: Топ-10 экспортных направлений для ТН ЗЭД 8481

	Импорт страны, млн долл. США, 2016	Импорт страны, % изменения, 2016/2015	Расстояние до Беларуси, км	Выигрыш в расстоянии, да/нет	Импортная пошлина, %
Алжир	495	27%	2 669	да	15,0
Буркина Фасо	12	50%	5 286	да	5,0
Израиль	318	16%	2 491	да	3,0
Босния и Герцоговина	39	1%	1 292	да	6,3
Турция	1 132	13%	1 431	да	2,2
Албания	18	12%	1 506	да	0,0
Иордания	55	-12%	2 528	да	2,0
Гватемала	51	1%	10 426	нет	1,1
Исландия	23	15%	2 965	да	0,0
Сенегал	16	18%	5 850	да	9,2

Источник: оценки авторов

ТН ЗЭД 9027: Приборы и аппаратура для физического или химического анализа

Россия является крупнейшим потребителем белорусских приборов для физико-химического анализа с долей экспорта на уровне 74%. Доля Казахстана составляет 4%. Китай является третьим по величине экспортным направлением и крупнейшим среди нетрадиционных рынков, на него приходится 4% экспорта в 2017 году, а Япония занимает пятое место с долей 3%.

США, Германия, Япония, Сингапур и Великобритания являются ключевыми мировыми экспортерами.

Нетрадиционные рынки с самым высоким экспортным потенциалом для этого продукта очень отдалены друг от друга. Израиль имеет самый высокий потенциал, Китай - второй, а Турция является третьей в списке.

Таблица 19: Топ-10 экспортных направлений для ТН ЗЭД 9027

	Импорт страны, млн долл. США, 2016	Импорт страны, % изменения, 2016/2015	Расстояние до Беларуси, км	Выигрыш в расстоянии, да/нет	Импортная пошлина, %
Израиль	152	16%	2 491	да	0,4
Китай	7 262	10%	6 481	да	2,3
Турция	339	10%	1 431	да	0,3
Иордания	23	7%	2 528	да	1,3
Марокко	43	11%	3 471	да	0,7
Сингапур	1 340	8%	9 010	да	0,0
Шри Ланка	21	23%	7 006	да	0,0
Пакистан	64	16%	4 199	да	3,0
Непал	9	48%	5 475	да	2,5
Вьетнам	228	28%	7 388	нет	0,0

Источник: оценки авторов

ТН ЗЭД 8702: Моторные транспортные средства, предназначенные для перевозки 10 человек или более

В 2017 году Беларусь экспортировала автотранспортные средства для перевозки 10 и более человек только в шесть стран. Россия занимала ведущее место с 58% от общего объема экспорта, а Украина - вторая, доля 29%. Сербия занимает третье место среди всех импортеров и является крупнейшим направлением среди нетрадиционных рынков, ее доля составляет 8%.

Основными мировыми экспортерами являются Япония, Китай, Турция, Германия и Польша.

Подобно другим транспортным средствам, нетрадиционные рынки с самым высоким экспортным потенциалом для автотранспортных средств для перевозки 10 и более человек имеют широкую географию - от Ближнего Востока до Юго-Восточной Азии и Америки.

Таблица 20: Топ-10 экспортных направлений для ТН ЗЭД 8702

	Импорт страны, млн долл. США, 2016	Импорт страны, % изменения, 2016/2015	Расстояние до Беларуси, км	Выигрыш в расстоянии, да/нет	Импортная пошлина, %
Израиль	214	74%	2 491	да	2,3
Мьянма	312	36%	7 121	нет	2,5
Сенегал	72	227%	5 850	да	8,3
Коста Рика	141	49%	10 487	да	7,6
Норвегия	254	65%	1 217	да	0,0
Эквадор	81	13%	11 080	да	9,2
Исландия	48	154%	2 965	нет	0,0
Новая Зеландия	68	94%	17 451	нет	2,9
Доминиканская республика	70	10%	8 828	да	12,1
Мексика	285	7%	10 424	нет	7,2

Источник: оценки авторов

ТН ЗЭД 9018: Приборы и устройства, применяемые в медицине, хирургии, стоматологии или ветеринарии

Словакия является основным направлением экспорта медицинских приборов производства Беларуси, на долю этой страны приходится 52% экспорта в 2017 году. Россия занимает второе место с 35%, а Литва - третье. Швейцария является четвертым по величине экспортером и крупнейшим среди нетрадиционных рынков, на который Беларусь поставляет эти приборы. Доля Швейцарии составляет 2%.

США, Германия, Нидерланды, Мексика и Бельгия являются крупнейшими мировыми экспортерами.

Турция и Китай являются крупнейшими среди нетрадиционных рынков с самым высоким экспортным потенциалом для этого продукта.

Таблица 21: Топ-10 экспортных направлений для ТН ЗЭД 9018

	Импорт страны, млн долл. США, 2016	Импорт страны, % изменения, 2016/2015	Расстояние до Беларуси, км	Выигрыш в расстоянии, да/нет	Импортная пошлина, %
Турция	946	2%	1 431	да	0,0
Китай	6 779	12%	6 481	да	3,6
Танзания	57	26%	6 846	да	0,0
Филиппины	242	28%	8 932	нет	1,0
Марокко	129	-1%	3 471	да	0,8
Израиль	484	10%	2 491	да	0,4
Македония	23	21%	1 392	да	0,0
Тунис	110	1%	2 314	да	3,9
Индонезия	440	33%	9 869	нет	5,0
Иордания	118	-14%	2 528	да	0,0

Источник: оценки авторов

ТН ЗЭД 8541: Диоды, транзисторы и аналогичные полупроводниковые приборы

Россия является основным направлением экспорта диодов и транзисторов из Беларуси, на долю российского рынка приходится 94% в 2017 году. Следующие две позиции занимают Тайбэй (Китай) и Китай, нетрадиционные рынки для Беларуси. Их доли составляет 0,7% для каждой страны

Основными мировыми экспортерами полупроводников являются Китай, Гонконг, Япония, Малайзия и Сингапур.

Турция находится на вершине списка нетрадиционных рынков с самым высоким экспортным потенциалом для полупроводников из Беларуси, потом идут Пакистан и Египет.

Таблица 22: Топ-10 экспортных направлений для ТН ЗЭД 8541

	Импорт страны, млн долл. США, 2016	Импорт страны, % изменения, 2016/2015	Расстояние до Беларуси, км	Выигрыш в расстоянии, да/нет	Импортная пошлина, %
Турция	2 964	370%	1 431	да	0,0
Пакистан	498	11%	4 199	да	2,8
Египет	83	25%	2 666	да	0,0
ОАЭ	186	195%	3 961	да	0,0
Бенин	5	9%	5 741	да	0,5
Саудовская Аравия	46	0%	3 623	да	0,0
Сенегал	32	838%	5 850	да	4,0
Алжир	30	-85%	2 669	да	2,5
Камерун	38	4328%	5 752	да	10,0
Марокко	356	30%	3 471	да	2,5

Источник: оценки авторов

5. Выводы

Экспорт машин играет важную роль в экспорте белорусских товаров, но структура экспорта сильно сконцентрирована на российском рынке. Диверсификация экспорта на новые, особенно нетрадиционные, рынки стала бы стимулом для экономического роста и снижения волатильности экономики, особенно ее чувствительности к воздействию внешних шоков.

Мы использовали методологию анализа экспортного потенциала для изучения потенциала экспорта белорусской продукции машиностроения на нетрадиционные рынки, т. е. рынки, отличные от ЕАЭС, СНГ и ЕС. Анализ проводился в два этапа. Во-первых, топ-20 товаров Беларуси были выбраны на основе их экспортных показателей (например, стоимости, роста, выявленных сравнительных преимуществ) и абсорбционной способности нетрадиционных рынков в целом. Во-вторых, для каждого из топ-20 товаров был проведен анализ, чтобы найти 10 стран с наилучшей комбинацией стоимости и динамики импорта страны назначения, а также географической близости страны к Беларуси и уровня применяемых импортных пошлин.

Получившийся список стран показывает, что Беларусь должна ориентироваться на рынки Турции, других ближневосточных стран (Израиль, Иордания, Бахрейн и Катар), некоторых маленьких европейских стран (Исландия, Македония), стран Средиземноморской Африки (Марокко, Тунис) и стран Южной Азии (Пакистан, Китай). Анализ текущих моделей экспорта топ-20 товаров показывает, что сейчас эти рынки играют очень небольшую роль в экспорте Беларуси, в то время как это крупные и растущие импортеры машиностроительной продукции.

Для этого исследования есть несколько важных замечаний. Во-первых, анализ проводился на уровне четырех знаков ТН ЗЭД. Фактические экспортные решения должны приниматься на уровне шести знаков или даже уровне национальных тарифных линий. Таким образом, этот анализ следует рассматривать только как первый шаг. Во-вторых, в будущих исследованиях наша методология оценки может быть уточнена. Помимо показателей, включенных в наш анализ, в аналитическом процессе можно было бы учитывать другие важные факторы, которые могли бы сыграть роль в принятии политического решения в отношении стимулирования экспорта и входа на рынок. Такими факторами могут быть, например, включают внутренние факторы предложения или социально-экономическое воздействие.

Annex

ТаблицаА1: Баллы для топ-20 продуктов с самым высоким экспортным потенциалом на нетрадиционных рынках

HS code	score_BEL exp value2016	score_BEL exp value2012-2016	score_BEL exp growth2016	score_BEL exp growth2012-2016	score_BEL share in world exp 2016	SCORE average BEL share in world exp 2012-2016	score_BEL RCA2016	Supply average	score_Non-traditional_import value2016	score_sum2012-2016_Non-traditional import	score_Non-traditional import growth2016	score_Non-traditional import growth2012-2016	Demand average	Composite average (Stage I)	Composite rank
8516	94	90	81	81	90	81	90	87	78	76	57	62	68	77	1
8537	91	89	79	69	82	76	0	69	86	83	80	88	84	77	2
8418	98	98	57	0	96	96	96	77	80	79	62	81	76	76	3
8703	99	95	89	97	62	43	0	69	96	96	66	73	83	76	4
8704	100	100	53	0	96	97	96	77	93	94	60	42	72	75	5
8428	96	97	69	0	95	95	95	78	75	74	42	80	68	73	6
9031	80	76	86	69	65	58	0	62	83	82	83	86	83	73	7
9021	77	59	96	94	56	35	0	60	82	81	86	87	84	72	8
8507	84	77	76	87	71	59	0	65	78	77	76	82	78	72	9
8708	98	99	60	0	70	70	0	57	95	95	73	75	85	71	10
9022	83	78	61	80	83	72	0	65	71	72	81	67	73	69	11
9013	96	95	55	76	89	82	89	83	90	92	14	21	54	69	12
8523	76	70	94	88	53	50	0	61	86	86	76	53	75	68	13
8411	55	49	82	73	19	16	0	42	94	93	92	92	93	67	14
8512	74	71	80	0	63	60	0	50	74	71	94	99	84	67	15
8481	93	91	61	70	73	68	0	65	89	89	37	60	69	67	16
9027	72	68	48	71	49	52	0	52	81	80	82	85	82	67	17
8702	95	96	82	0	97	97	97	81	63	63	43	44	53	67	18
9018	89	90	0	0	60	61	0	43	91	90	85	89	89	66	19
8541	71	69	0	70	36	36	0	40	95	95	80	94	91	66	20

Источник: оценки авторов

ТаблицаА2: Баллы для Топ-10 нетрадиционных рынков для каждого из выбранных топ-20 товаров для экспорта

	Score value 2016	Score value 2012-2016	Score growth 2016	Score growth 2012-2016	Demand average	Score distance	Score distance advantage	Score duty	Score duty advantage	Score UV ratio 2016	Score UV average 2012-2016	Interaction average	Composite average (Stage II)	Composite rank
HS 8516														
Тунис	77	74	87	71	77	92	63	72	96	74	73	78	78	1
Мьянма	82	75	98	99	89	53	0	68	77	95	91	64	76	2
Китай	98	96	80	68	86	58	0	58	91	98	95	67	76	3
Палестинские территории	70	68	88	81	77	91	0	92	98	92	84	76	76	4
Албания	68	66	91	71	74	97	71	88	98	56	51	77	76	5
Марокко	79	80	67	75	75	85	80	84	96	58	53	76	76	6
Македония	69	67	84	68	72	98	80	78	94	63	60	79	76	7
Исландия	65	61	84	89	75	87	73	99	0	99	96	76	75	8
Израиль	87	87	68	70	78	91	84	73	0	91	85	71	74	9
Пакистан	73	70	70	96	77	82	61	43	60	94	87	71	74	10
HS 8537														
Турция	94	94	77	76	85	98	93	89	85	98	0	77	81	1
Иордания	75	73	79	70	74	90	95	77	95	73	81	85	80	2
Катар	87	87	81	77	83	84	77	77	66	73	77	76	79	3
Марокко	82	82	90	70	81	85	0	81	98	92	96	75	78	4
Алжир	89	88	78	81	84	88	90	20	73	80	82	72	78	5
Черногория	66	57	98	92	78	95	0	91	97	86	85	76	77	6
ОАЭ	96	95	74	74	85	82	92	71	0	77	88	69	77	7
Пакистан	85	79	96	98	89	82	74	19	0	95	99	62	76	8
Чили	88	88	94	91	90	10	0	88	98	64	93	59	75	9
Бахрейн	74	71	84	59	72	85	71	76	65	77	88	77	74	10
HS 8418														
Израиль	89	88	86	0	66	91	87	82	95	85	87	88	77	1
Марокко	84	83	68	70	76	85	81	69	90	57	59	73	75	2
Мексика	96	96	71	73	84	19	0	85	91	99	95	65	74	3
Исландия	60	51	92	87	72	87	72	99	0	98	97	75	74	4

	Score value 2016	Score value 2012-2016	Score growth 2016	Score growth 2012-2016	Demand average	Score distance	Score distance advantage	Score duty	Score duty advantage	Score UV ratio 2016	Score UV average 2012-2016	Interaction average	Composite average (Stage II)	Composite rank
Катар	81	80	0	79	60	84	90	78	54	94	93	82	71	5
Нигер	53	39	99	99	73	76	89	57	57	78	46	67	70	6
Вьетнам	95	92	72	92	88	50	0	60	78	66	58	52	70	7
Иордания	78	74	87	85	81	90	88	77	94	0	0	58	70	8
Македония	63	57	88	78	72	98	0	86	97	62	61	67	69	9
Шри Ланка	74	68	95	81	80	56	0	64	65	85	82	59	69	10
HS 8703														
Израиль	92	90	96	89	92	91	79	90	99	75	78	85	89	1
Исландия	73	63	94	95	81	87	73	99	0	90	91	73	77	2
Турция	94	94	74	80	86	98	74	77	0	75	82	68	77	3
Лаос	71	53	99	99	81	50	0	92	94	93	94	71	76	4
Марокко	85	83	87	76	83	85	0	80	81	74	87	68	75	5
Мексика	95	95	73	78	85	19	0	72	98	88	88	61	73	6
Доминиканская республика	78	75	81	92	82	34	0	69	77	92	91	60	71	7
Пакистан	80	78	78	73	77	82	69	20	73	70	68	63	70	8
Филиппины	91	85	96	95	92	32	0	44	78	66	70	48	70	9
Вьетнам	77	70	92	98	84	50	0	22	74	89	80	52	68	10
HS 8704														
Израиль	91	86	88	87	88	91	82	89	97	68	81	85	86	1
Турция	93	92	0	77	65	98	83	75	88	88	91	87	76	2
Исландия	61	50	94	99	76	87	74	99	0	92	94	74	75	3
Корея (Южная)	88	80	95	98	90	51	0	82	0	95	94	54	72	4
Новая Зеландия	92	89	71	88	85	4	0	87	72	91	95	58	72	5
Мексика	97	96	75	74	86	19	0	71	96	75	85	58	72	6
Аргентина	95	93	92	80	90	11	0	25	78	95	96	51	70	7
Пакистан	81	71	91	92	84	82	75	18	68	74	0	53	68	8
Канада	99	99	78	0	69	52	0	84	82	92	72	64	66	9
Эфиопия	89	87	0	87	66	75	88	37	70	61	69	67	66	9

	Score value 2016	Score value 2012-2016	Score growth 2016	Score growth 2012-2016	Demand average	Score distance	Score distance advantage	Score duty	Score duty advantage	Score UV ratio 2016	Score UV average 2012-2016	Interaction average	Composite average (Stage II)	Composite rank
HS 8428														
Алжир	88	84	90	89	88	88	80	68	91	85	91	84	86	1
Израиль	87	86	70	73	79	91	87	72	95	74	79	83	81	2
Турция	96	95	76	80	87	98	96	99	0	65	67	71	79	3
Эфиопия	78	77	87	95	84	75	97	33	74	70	66	69	77	4
Марокко	83	81	93	88	86	85	0	75	97	64	58	63	75	5
Вьетнам	93	91	70	91	86	50	0	65	92	87	81	63	74	6
Пакистан	84	80	98	98	90	82	77	20	0	99	69	58	74	7
Доминиканская республика	80	74	91	96	85	34	0	77	82	91	87	62	74	8
Македония	66	60	92	90	77	98	69	99	0	75	63	67	72	9
Исландия	67	62	89	72	73	87	74	99	0	88	82	72	72	10
HS 9031														
Македония	75	74	87	95	82	98	68	99	0	95	89	75	79	1
Исландия	70	63	89	91	78	87	78	99	0	92	91	75	76	2
Оман	78	78	75	81	78	81	68	70	94	89	0	67	73	3
Бахрейн	72	67	72	93	76	85	83	68	90	86	0	69	72	4
Буркина Фасо	57	50	89	62	65	75	89	37	76	93	90	77	71	5
Филиппины	88	86	96	87	89	32	0	73	0	90	88	47	68	6
Алжир	84	84	79	77	81	88	79	65	95	0	0	54	68	7
Турция	91	91	0	0	45	98	90	76	86	92	89	88	67	8
ОАЭ	88	90	0	0	45	82	99	70	92	95	94	89	67	9
Иордания	71	71	68	83	73	90	89	67	96	0	0	57	65	10
HS 9021														
Китай	99	98	68	83	87	58	88	39	88	99	98	78	83	1
Турция	94	94	71	58	79	98	98	99	0	94	98	81	80	2
Таиланд	87	87	81	70	81	48	87	99	0	95	80	68	75	3
Корея (Южная)	96	95	77	65	83	51	81	60	95	0	96	64	74	4
Швейцария	98	98	70	65	83	96	93	0	0	97	99	64	73	5

	Score value 2016	Score value 2012-2016	Score growth 2016	Score growth 2012-2016	Demand average	Score distance	Score distance advantage	Score duty	Score duty advantage	Score UV ratio 2016	Score UV average 2012-2016	Interaction average	Composite average (Stage II)	Composite rank
Марокко	78	77	77	71	76	85	86	59	98	0	81	68	72	6
Кувейт	84	80	80	0	61	86	99	34	80	98	92	82	71	7
Бахрейн	70	68	87	93	79	85	70	35	84	0	77	58	69	8
Македония	73	71	82	74	75	98	89	99	0	0	88	62	69	9
Иордания	78	77	67	68	72	90	95	99	0	0	91	63	67	10
HS 8507														
Турция	92	90	90	73	86	98	99	84	0	93	91	77	82	1
Иордания	72	70	77	68	72	90	76	69	91	70	68	77	75	2
Марокко	78	80	81	68	77	85	0	89	99	81	76	72	74	3
Тунис	70	70	80	56	69	92	68	57	87	87	85	79	74	4
Македония	64	63	71	91	72	98	63	67	89	71	67	76	74	5
Филиппины	88	87	97	92	91	32	0	66	78	76	72	54	73	6
Норвегия	87	86	79	67	80	99	94	0	0	96	97	64	72	7
Эфиопия	80	74	0	99	63	75	91	54	70	98	95	81	72	8
Катар	81	82	0	90	63	84	78	75	61	89	89	79	71	9
Швейцария	89	89	75	58	78	96	88	0	0	99	99	64	71	10
HS 8708														
Израиль	82	82	74	71	77	91	93	91	98	80	84	89	83	1
Турция	96	95	71	75	85	98	91	84	0	73	74	70	77	2
Китай	99	99	76	76	87	58	0	56	92	92	92	65	76	3
Палестинские территории	64	60	87	89	75	91	0	94	99	88	88	77	76	4
Вьетнам	91	89	93	97	93	50	0	46	90	85	78	58	75	5
Македония	67	61	94	99	80	98	91	87	0	71	71	70	75	6
Катар	78	77	75	78	77	84	82	77	0	89	91	71	74	7
Исландия	63	54	87	91	74	87	80	67	0	95	94	70	72	8
Лаос	62	58	96	99	79	50	0	81	97	75	83	64	71	9
Пакистан	79	78	89	82	82	82	69	18	0	90	81	57	69	10
HS 9022														

	Score value 2016	Score value 2012-2016	Score growth 2016	Score growth 2012-2016	Demand average	Score distance	Score distance advantage	Score duty	Score duty advantage	Score UV ratio 2016	Score UV average 2012-2016	Interaction average	Composite average (Stage II)	Composite rank
Тунис	81	79	91	77	82	92	91	99	0	87	81	75	78	1
Оман	78	76	85	80	80	81	80	53	89	73	83	77	78	2
Исландия	68	61	88	92	77	87	77	99	0	99	98	77	77	3
Македония	70	64	89	92	79	98	85	99	0	82	85	75	77	3
Марокко	82	80	87	85	83	85	89	58	0	81	82	66	75	5
Бахрейн	70	65	95	68	75	85	96	49	0	94	92	69	72	6
Иордания	78	77	0	75	58	90	97	64	82	80	89	84	71	7
Алжир	85	84	0	77	62	88	84	55	91	81	80	80	71	8
Филиппины	86	83	88	89	86	32	0	62	92	63	60	51	69	9
Турция	94	94	0	70	64	98	99	68	0	82	86	72	68	10
HS 9013														
Саудовская Аравия	91	89	84	92	89	84	86	71	94	99	0	72	81	1
ОАЭ	90	88	89	76	86	82	92	66	86	98	0	71	78	2
Иордания	80	73	93	98	86	90	78	46	98	99	0	69	77	3
Босния и Герцеговина	74	66	82	91	78	99	77	73	96	0	0	57	68	4
Катар	84	81	87	87	85	84	75	64	81	0	0	51	68	5
Египет	77	85	74	74	77	88	88	72	95	0	0	57	67	6
Албания	57	44	90	84	69	97	98	79	92	0	0	61	65	7
Бахрейн	68	60	78	86	73	85	89	65	83	0	0	54	63	8
Буркина Фасо	72	58	98	90	80	75	63	43	79	0	0	43	61	9
Исландия	76	75	80	82	78	87	81	99	0	0	0	44	61	10
HS 8523														
Иордания	71	70	91	91	80	90	92	70	0	99	92	74	77	1
Турция	90	91	0	0	45	98	97	99	99	95	90	96	71	2
Сенегал	67	62	96	94	80	68	93	27	0	93	89	62	71	3
ОАЭ	92	93	78	0	66	82	83	99	99	86	0	75	70	4
Парагвай	81	81	93	0	64	14	98	58	83	99	95	74	69	5
Эфиопия	91	81	99	99	93	75	80	32	71	0	0	43	68	6

	Score value 2016	Score value 2012-2016	Score growth 2016	Score growth 2012-2016	Demand average	Score distance	Score distance advantage	Score duty	Score duty advantage	Score UV ratio 2016	Score UV average 2012-2016	Interaction average	Composite average (Stage II)	Composite rank
Черногория	52	45	0	87	46	95	89	80	82	89	82	86	66	7
Бахрейн	71	67	0	95	58	85	68	82	0	96	94	71	65	8
Израиль	86	84	0	88	64	91	94	99	99	0	0	64	64	9
Исландия	63	63	79	0	51	87	82	99	0	96	91	76	63	10
HS 8411														
Турция	92	90	82	80	86	98	94	68	84	82	92	86	86	1
Катар	94	88	89	91	90	84	74	47	0	90	99	66	78	2
Марокко	78	75	74	92	80	85	68	71	98	88	0	68	74	3
Бахрейн	80	77	85	86	82	85	71	48	80	95	0	63	73	4
Корея (Южная)	94	94	0	63	63	51	71	64	95	89	99	78	71	5
ОАЭ	97	96	81	71	87	82	98	46	0	99	0	54	70	6
Япония	98	98	78	76	88	44	75	99	0	98	0	53	70	7
Ботсвана	68	56	94	95	78	35	70	99	0	91	77	62	70	8
Пакистан	87	83	92	90	88	82	88	55	82	0	0	51	70	9
Тунис	81	78	91	85	84	92	0	59	92	0	80	54	69	10
HS 8512														
Турция	96	95	74	78	86	98	84	82	0	89	89	74	80	1
Мексика	98	98	90	94	95	19	0	89	76	83	77	57	76	2
Исландия	69	67	82	80	75	87	73	99	0	97	98	76	75	3
Албания	57	48	92	69	67	97	70	78	91	75	71	80	73	4
Израиль	86	85	85	84	85	91	95	85	95	0	0	61	73	5
Бахрейн	73	71	79	82	76	85	77	78	0	88	89	70	73	6
Македония	65	62	68	96	73	98	86	63	0	92	92	72	72	7
Катар	79	79	73	70	75	84	76	78	0	88	88	69	72	8
Япония	97	97	73	80	87	44	0	99	0	99	98	57	72	9
Эль Сальвадор	71	69	84	79	76	18	68	91	82	65	70	66	71	10
HS 8481														
Алжир	88	87	89	88	88	88	91	28	89	0	79	63	75	1

	Score value 2016	Score value 2012-2016	Score growth 2016	Score growth 2012-2016	Demand average	Score distance	Score distance advantage	Score duty	Score duty advantage	Score UV ratio 2016	Score UV average 2012-2016	Interaction average	Composite average (Stage II)	Composite rank
Буркина Фасо	58	51	94	85	72	75	80	59	91	94	69	78	75	2
Израиль	84	82	84	70	80	91	98	74	89	0	62	69	74	3
Босния и Герцеговина	71	68	75	77	73	99	75	54	75	90	60	76	74	4
Турция	93	92	82	83	87	98	95	81	0	0	92	61	74	5
Албания	62	53	81	91	72	97	81	99	0	92	55	71	71	6
Иордания	74	73	0	75	55	90	81	81	92	91	56	82	69	7
Гватемала	73	71	76	78	75	19	0	88	98	94	65	61	68	8
Исландия	68	58	83	95	76	87	70	99	0	0	98	59	68	9
Сенегал	60	56	86	74	69	68	78	46	65	87	51	66	67	10
HS 9027														
Израиль	88	87	85	67	82	91	95	66	98	98	96	91	86	1
Китай	99	99	79	80	89	58	70	58	82	89	80	73	81	2
Турция	92	92	78	69	83	98	96	67	88	61	65	79	81	3
Иордания	77	74	75	86	78	90	98	61	98	70	73	82	80	4
Марокко	80	79	80	77	79	85	88	65	99	60	61	76	78	5
Сингапур	96	96	77	77	87	30	79	99	0	95	83	64	75	6
Шри Ланка	76	73	88	88	81	56	77	99	0	92	88	69	75	7
Пакистан	82	81	84	82	82	82	95	51	0	93	81	67	75	8
Непал	69	61	96	92	80	73	73	55	0	96	97	66	73	9
Вьетнам	91	88	91	90	90	50	0	99	0	91	82	54	72	10
HS 8702														
Израиль	94	87	92	96	92	91	81	88	95	81	82	87	89	1
Мьянма	96	87	84	97	91	53	0	88	75	79	76	62	76	2
Сенегал	82	71	97	89	85	68	89	64	0	94	88	67	76	3
Коста Рика	88	81	88	88	86	17	60	69	89	64	64	60	73	4
Норвегия	94	92	91	72	87	99	60	0	0	98	99	59	73	5
Эквадор	83	80	77	77	79	16	69	56	88	92	84	67	73	6
Исландия	75	64	95	96	83	87	0	99	0	97	96	63	73	7

	Score value 2016	Score value 2012-2016	Score growth 2016	Score growth 2012-2016	Demand average	Score distance	Score distance advantage	Score duty	Score duty advantage	Score UV ratio 2016	Score UV average 2012-2016	Interaction average	Composite average (Stage II)	Composite rank
Новая Зеландия	81	73	94	91	85	4	0	85	77	94	93	59	72	8
Доминиканская республика	82	77	74	82	79	34	81	47	68	74	78	64	71	9
Мексика	95	94	73	81	86	19	0	70	96	72	74	55	71	10
HS 9018														
Турция	92	92	65	58	77	98	98	99	0	94	94	80	79	1
Китай	99	99	82	82	90	58	83	58	88	0	99	65	77	2
Танзания	73	71	91	89	81	57	79	99	0	80	69	64	73	3
Филиппины	82	81	92	94	87	32	0	67	87	82	73	57	72	4
Марокко	78	78	0	79	59	85	89	68	96	88	82	85	72	5
Израиль	89	88	79	73	82	91	95	72	97	0	0	59	71	6
Македония	59	58	89	65	68	98	93	99	0	76	73	73	71	7
Тунис	77	77	64	73	73	92	84	58	0	87	86	68	70	8
Индонезия	88	85	94	94	90	23	0	53	81	72	67	49	70	9
Иордания	77	77	0	75	57	90	98	99	0	99	98	81	69	10
HS 8541														
Турция	94	93	96	94	94	98	97	99	0	0	0	49	72	1
Пакистан	90	88	76	98	88	84	51	56	84	0	0	46	67	2
Египет	85	81	80	95	85	91	92	99	0	0	0	47	66	3
ОАЭ	87	86	95	79	87	84	68	99	0	0	0	42	64	4
Бенин	60	51	73	99	71	73	77	66	99	0	0	53	62	5
Саудовская Аравия	84	80	71	76	77	86	84	99	0	0	0	45	61	6
Сенегал	79	68	98	91	84	71	99	46	0	0	0	36	60	7
Алжир	77	86	0	85	62	90	98	59	97	0	0	57	60	8
Камерун	82	69	99	93	86	73	94	32	0	0	0	33	59	9
Марокко	89	89	81	62	80	88	80	59	0	0	0	38	59	10

Источник: оценки авторов

List of recent Policy Papers

- Potential for an expanded asset management agency in Belarus, by Alexander Lehmann, Policy Paper PP/04/2018
- Diversification of Belarusian Exports: The Potential of the DCFTA-Countries Ukraine, by Moldova and Georgia, Veronika Movchan and Robert Kirchner, Policy Paper PP/03/2018
- Планируемые изменения в налоговом праве 2018: предварительная оценка, by Alexander Liessem and Robert Kirchner, Policy Paper PP/02/2018
- Investor presentation of the Republic of Belarus: comments and recommendations, by Robert Kirchner and Dmitry Chervyakov, Policy Paper PP/01/2018
- Competition law enforcement: German experience and relevance for Belarus, by Wolfgang Jakobi and Alexander Knuth, Policy Paper PP/03/2017
- Recommendations for reforming the SME Definition in Belarus, by Alexander Knuth and Alexander Liessem, Policy Paper PP/02/2017
- Resolving Non-Performing Loans: Selected International Experience, by Alexander Lehmann and Robert Kirchner, Policy Paper PP/01/2017
- Towards a more Effective Implementation of State Programs in Belarus: Selected Recommendations, by Matthias Morgner and Gleb Shymanovich, Policy Paper PP/06/2016

List of recent Policy Briefings

- Potential for an expanded asset management agency in Belarus, by Alexander Lehmann, Policy Briefing PB/08/2018
- A general approach to market definition, by Wolfgang Jakobi, Policy Briefing PB/07/2018
- Belt and Road Initiative (BRI) in Belarus – assessment from an economic perspective, by Jörg Radeke and Dmitry Chervyakov, Policy Briefing PB/06/2018
- Diversification of Belarusian Exports: The Potential of the DCFTA-Countries Ukraine, Moldova and Georgia – Summary of results – , by Veronika Movchan and Robert Kirchner, Policy Briefing PB/05/2018
- Venture capital funds in development institutions: An opportunity for Belarus?, by Alexander Lehmann, Policy Briefing PB/04/2018
- Доказывание при расследовании картелей, by Wolfgang Jakobi and Robert Kirchner, Policy Briefing PB/03/2018
- Антимонопольные органы Германии: структура, организация и полномочия, by Wolfgang Jakobi, Policy Briefing PB/02/2018
- Green Bonds: Opportunities for Belarus?, by Alexander Lehmann and Robert Kirchner, Policy Briefing PB/01/2018

Papers, briefings and other publications can be downloaded free of charge under <http://www.get-belarus.de/wordpress/de/publikationen/beraterpapiere/>. For more information please contact the German Economic Team on info@get-belarus.de