

Экспортный потенциал агропродовольственного сектора Беларуси на рынках Европы, Азии и Африки

Часть 1: продукты растительного происхождения

Вероника Мовчан

Немецкая экономическая группа в Беларуси

Берлин/Минск, октябрь 2019

Структура

1. Введение
2. Белорусский экспорт продукции растительного происхождения
3. Методология оценки экспортного потенциала
4. Экспортный потенциал в Европе
5. Экспортный потенциал в Азии и Африке
6. Выводы

Контакты

Приложения

1. Введение

- Белорусский экспорт продукции растительного происхождения увеличился на 31% в 2018 году
- Эти товары составили 20% от общего агропродовольственного экспорта Беларуси
- Однако около 3/4 экспорта продукции растительного происхождения – в Россию
- На этом фоне полезно оценить потенциал экспорта продукции растительного происхождения на другие рынки

Цель исследования:

- Идентификация продуктов растительного происхождения Беларуси, которые могут быть направлены на рынки Европы, Азии и Африки
- В исследовании рассмотрены продукты, которые Беларусь уже экспортирует, т.е. оценены краткосрочные и среднесрочные перспективы

Ключевые вопросы:

- Какие продукты растительного происхождения имеют наибольший экспортный потенциал?
- Какие направления имеют наибольший потенциал для выявленных продуктов?

2. Экспорт продукции растительного происхождения Беларуси

Экспорт продукции растительного происхождения Беларуси



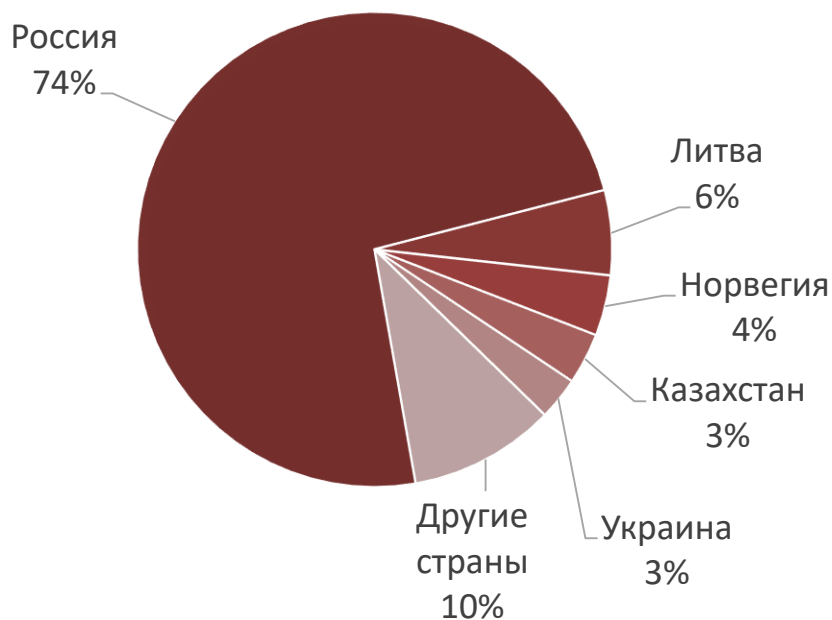
Источник: UN ComTrade; экспорт продукции растительного происхождения не включает данные по напиткам и табачным изделиям

- Экспорт продукции растительного происхождения Беларуси, 2018:
 - Стоимость: 1,0 млрд дол. США
 - Прирост (2018/2017): +31% г/г
 - Доля в агропромышленном экспорте Беларуси: 20%
 - Доля в общем экспорте: 3%
- Ключевые товары:
 - Сахар: 182 млн дол. США, -5% г/г
 - Рапсовое или горчичное масло: 170 млн дол. США, +254% г/г
 - Грибы, баклажаны и т.д.: 82 млн дол. США, +32% г/г

→ Стремительное восстановление экспорта

Ключевые направления экспорта

Структура белорусского экспорта продукции растительного происхождения по странам, 2018



- Беларусь экспортирует в основном в соседние
- Ключевые направления экспорта в разрезе региональных групп, 2018:
 - ЕАЭС: 78% от общего экспорта
 - ЕС: 12%
 - Украина + Молдова + Грузия: 3%
- Ключевые страны-партнеры :
 - Россия: 74%
 - Литва: 6%
 - Норвегия: 4%

→ Высокая концентрация поставок на российский рынок

Источник: UN ComTrade

Доступ Беларуси на рынки Европы, Азии и Африки

Ввозные пошлины

- Доступ Беларуси на рынки сдерживается ее незначительным участием в многосторонних и региональных торговых соглашениях
- Членство в ВТО: ожидается к концу 2020 года. Это даст доступ к тарифным квотам на агропромышленные товары
- Только два преференциальных торговых соглашения вне СНГ: Сербия и Вьетнам

Логистика

- Необходимы дальнейшие усилия для снижения затрат на логистику
- Беларусь занимает высокое место - 25 из 190 стран - в категории «Международная торговля» в WB Doing Business 2019
- **НО:** Беларусь занимает 103 место из 160 стран в Индексе эффективности логистики 2018 года, также рассчитываемым Мировым банком. Самые низкие показатели в категориях «легкость в получении конкурентоспособных цен на международные перевозки» и «эффективность процесса таможенной очистки».

3. Методология оценки экспортного потенциала

- Оценка экспортного потенциала базируется на модифицированной методике Центра международной торговли (ЦМТ)
- Три измерения оценки экспортного потенциала; см. также Приложение 1
 - i.* Измерение стороны предложения: Показатели структуры экспорта Беларуси
 - ii.* Измерение стороны спроса: Показатели структуры импорта потенциальных партнеров
 - iii.* Измерение торговых издержек: показатели затрат, связанных с экспортом Беларуси на рынок конкретного партнера по сравнению с другими направлениями

Этап I (на основе измерений *i.* и *ii.* + верификация)

- Идентификация топ товаров на основе измерений *i.* и *ii.*
- Верификация списка топ товаров на основе информации об отрасли
- Выбор топ-20 товаров с самым высоким экспортным потенциалом

Этап II (на основе измерений *ii.* и *iii.*)

- Определение топ-10 стран-импортеров для каждого из топ-20 товаров

4. Экспортный потенциал на рынках Европы

Этап I

- Определение топ-20 товаров с самым высоким экспортным потенциалом на рынках Европы (“топ-20”)

Этап II

- Определение топ-10 стран-импортеров для каждого из топ-20 товаров

Этап I: топ-20 товаров растительного происхождения для рынков Европы (1/2)

Ранг	Комплексный индикатор (max=100)	ТН ВЭД	Описание товара на основе ТН ВЭД	Общий экспорт Беларуси, 2018, млн дол. США	Общий импорт Европы, 2017, млн дол. США
1	82	0603	Срезанные цветы и бутоны	71	5 112
2	75	0709	Овощи прочие (напр., грибы), свежие или охлажденные	82	7 593
3	74	0810	Прочие фрукты (напр., ягоды), свежие	20	6 237
4	74	0811	Фрукты и орехи, замороженные	62	2 644
5	68	2008	Фрукты, орехи, приготовленные или консервированные	14	6 203
6	65	2009	Фруктовые и овощные соки.	10	8 626
7	65	1108	Крахмал, инулин.	9	1 124
8	65	2007	Джемы, фруктовые желе, мармелады	12	1 543
9	61	0808	Яблоки, груши и айва, свежие.	38	3 866
10	60	1514	Масло рапсовое или горчичное	170	2 860

Источник: собственные расчеты

Этап I: топ-20 товаров растительного происхождения для рынков Европы (2/2)

Ранг	Комплексный индикатор (max=100)	ТН ВЭД	Описание товара на основе ТН ВЭД	Общий экспорт Беларуси, 2018, млн дол. США	Общий импорт Европы, 2017, млн дол. США
11	60	1104	Зерно злаков обработанное, напр. шелушенное, переработанное в хлопья	3	629
12	59	1701	Сахар, химически чистая сахароза, в твердом состоянии.	182	5 287
13	56	0707	Огурцы или корнишоны, свежие или охлажденные.	24	1 490
14	56	1704	Кондитерские изделия из сахара, не содержащие какао.	13	4 564
15	56	0710	Овощи, замороженные.	33	3 344
16	55	0704	Капуста кочанная, цветная, свежая или охлажденная.	7	1 364
17	53	1515	Другие нелетучие растительные жиры и масла	1	1 667
18	53	2102	Дрожжи, готовые пекарские порошки.	3	898
19	52	0706	Морковь, репа, свекла, свежие или охлажденные.	38	811
20	52	2103	Соусы и приправы	1	5 000

Источник: собственные расчеты

Этап II: Направления в Европе с самым высоким экспортным потенциалом

Результат этапа II: отдельные таблицы, содержащие топ-10 стран для каждого товара; см. TN/02/2019

Из-за ограниченного места: здесь только таблица и карта с наиболее перспективными направлениями экспорта в Европу для топ-20 товаров как группы

Европейские страны ранжированы по экспортному потенциалу для топ-20 белорусских продуктов растительного происхождения

Страны	Частота
Германия, Польша	16-18
Нидерланды	13-15
Чехия, Литва, Сербия, Румыния, Дания, Австрия	10-12
Бельгия, Великобритания, Франция, Латвия, Швеция, Эстония, Италия, Норвегия	7-9
Финляндия, Испания	4-6
Ирландия, Греция, Исландия, Португалия, Словакия, Швейцария	1-3
Другие страны Европы	0

Источники: собственные оценки

Примечание. Значение, присвоенное каждой стране, показывает, как часто эта страна упоминалась в топ-10 пунктов назначения, рассчитанных для каждого из топ-20 продуктов.

5. Экспортный потенциал на рынках Азии и Африки

Этап I

- Определение топ-20 товаров с самым высоким экспортным потенциалом на рынках Азии и Африки (“топ-10”)

Этап II

- Определение топ-10 стран-импортеров для каждого из топ-20 товаров

Этап I: топ-20 товаров растительного происхождения для рынков Азии и Африки (1/2)

Ранг	Комплексный индикатор (max=100)	ТН ВЭД	Описание товара на основе ТН ВЭД	Общий экспорт Беларуси, 2018, млн дол. США	Общий импорт Азии и Африки, 2017, млн дол. США
1	71	2101	Экстракты, эссенции и концентраты	6	2 322
2	67	0808	Яблоки, груши и айва, свежие.	38	2 860
3	66	1701	Сахар, химически чистая сахароза, в твердом состоянии.	182	16 313
4	66	0603	Срезанные цветы и бутоны	71	315
5	65	2008	Фрукты, орехи, приготовленные или консервированные	14	2 125
6	60	0709	Овощи прочие (напр., грибы), свежие или охлажденные.	82	866
7	60	1108	Крахмал, инулин.	9	1 731
8	60	0810	Прочие фрукты (напр., ягоды), свежие.	20	4 031
9	58	2007	Джемы, фруктовые желе, мармелады	12	430
10	58	1104	Зерно злаков обработанное, напр. шелушенное, переработанное в хлопья	3	429

Источник: собственные расчеты

Этап I: топ-20 товаров растительного происхождения для рынков Азии и Африки (2/2)

Ранг	Комплексный индикатор (max=100)	ТН ВЭД	Описание товара на основе ТН ВЭД	Общий экспорт Беларуси, 2018, млн дол. США	Общий импорт Азии и Африки, 2017, млн дол. США
11	58	0703	Лук, чеснок, свежий или охлажденный.	3	2 223
12	57	0811	Фрукты и орехи, замороженные	62	372
13	56	1107	Солод, поджаренный или не поджаренный.	23	850
14	55	0706	Морковь, репа, свекла, свежие или охлажденные.	38	323
15	55	1704	Кондитерские изделия из сахара, не содержащие какао.	13	1 859
16	55	0710	Овощи, замороженные.	33	698
17	53	1514	Масло рапсовое или горчичное	170	1 304
18	51	0704	Капуста кочанная, цветная, свежая или охлажденная.	7	582
19	50	2102	Дрожжи, готовые пекарские порошки.	3	650
20	50	2103	Соусы и приправы	1	2 124

Источник: собственные расчеты

Этап II: Направления в Азии и Африке с самым высоким экспортным потенциалом

Результат этапа II: отдельные таблицы, содержащие топ-10 стран для каждого товара; см. TN/02/2019

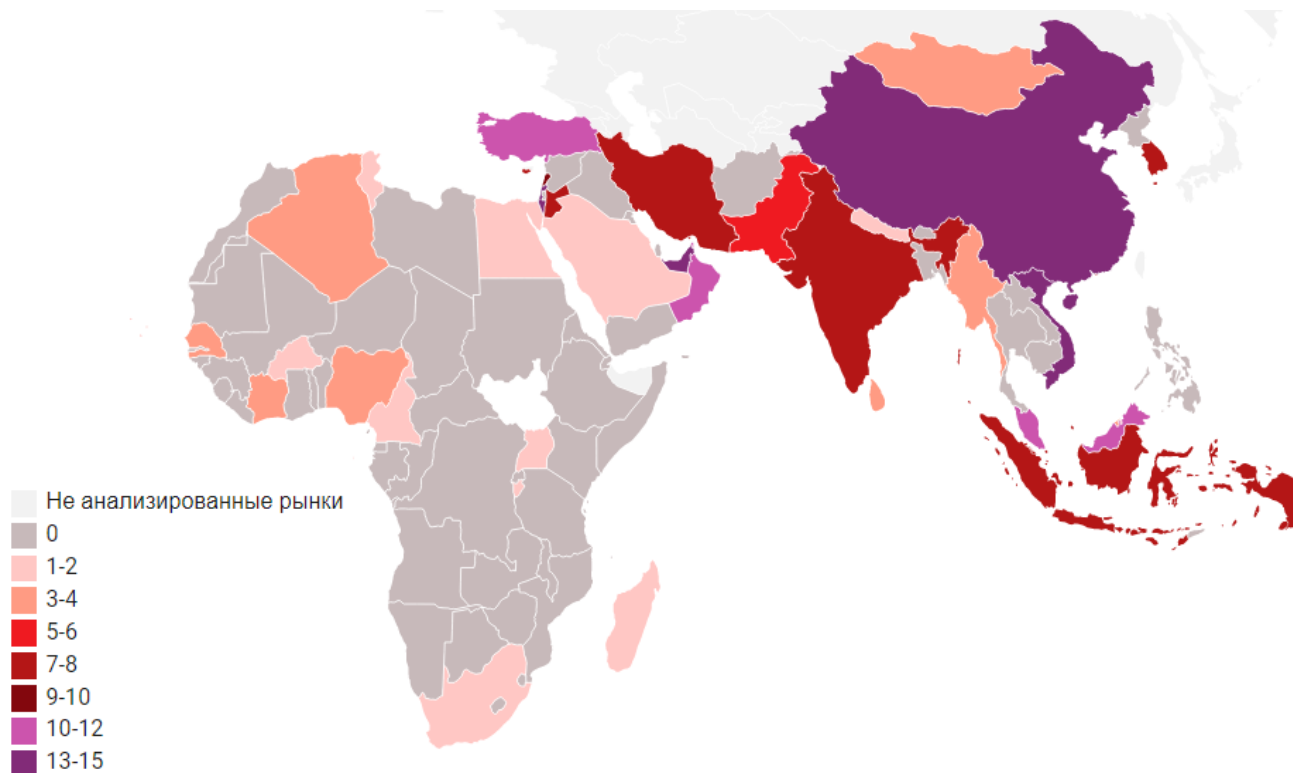
Из-за ограниченного места: здесь только таблица и карта с наиболее перспективными направлениями экспорта в Азию и Африку для топ-20 товаров как группы

Страны Азии и Африки ранжированы по экспортному потенциалу для топ-20 белорусских продуктов растительного происхождения

Страны	Частота
Китай, Израиль, Объединенные Арабские Эмираты, Вьетнам	13-15
Малайзия, Оман, Турция, Ливан	10-12
Кипр, Индия, Иордания, Корея, Гонконг, Индонезия, Иран	7-9
Пакистан, Кот-д'Ивуар, Нигерия	4-6
Алжир, Бруней, Монголия, Мьянма, Сенегал, Сингапур, Шри-Ланка, Мальдивы, Непал, Тунис, Уганда, Буркина-Фасо, Бурунди, Камерун, Кабо-Верде, Египет, Мадагаскар, Маврикий, Сан-Томе и Принсипи, Саудовская Аравия, Южная Африка	1-3
Другие страны Азии и Африки	0

Примечание. Значение, присвоенное каждой стране, показывает, как часто эта страна упоминалась в топ-10 пунктов назначения, рассчитанных для каждого из топ-20 продуктов

Карта Азии и Африки, обозначающая страны с наибольшим экспортным потенциалом для белорусской продукции растительного происхождения



Источники: собственные оценки

Примечание. Значение, присвоенное каждой стране, показывает, как часто эта страна упоминалась в топ-10 пунктов назначения, рассчитанных для каждого из топ-20 продуктов

5. Выводы

- В исследовании анализировался экспортный потенциал товаров, которые Беларусь уже активно экспортирует, но главным образом в Россию.
- Наше исследование показывает, что продукты растительного происхождения Беларуси имеют высокий экспортный потенциал в других странах, в частности:
 - **В Европе:** Германия, Польша, Нидерланды, Чехия, Литва и Сербия
 - **В Азии и Африке:** Китай, Израиль, ОАЭ, Вьетнам, Малайзия, Оман и Турция
- Наибольшим экспортным потенциалом, то есть наилучшим сочетание м характеристик спроса и предложения, характеризуются:
 - **В Европе:** срезанные цветы; другие свежие овощи, в т.ч. грибы и баклажаны; другие свежие фрукты, а именно ягоды
 - **В Азии и Африке :** экстракты и эссенции; свежие яблоки; сахар
- Чтобы извлечь максимальную выгоду из выявленного экспортного потенциала, усилия по стимулированию экспорта должны сочетаться с развитием логистики и улучшением доступа к рынкам.

Контактные данные

Вероника Мовчан

movchan@berlin-economics.com

Дмитрий Червяков

chervyakov@berlin-economics.com

German Economic Team Belarus

c/o BE Berlin Economics GmbH

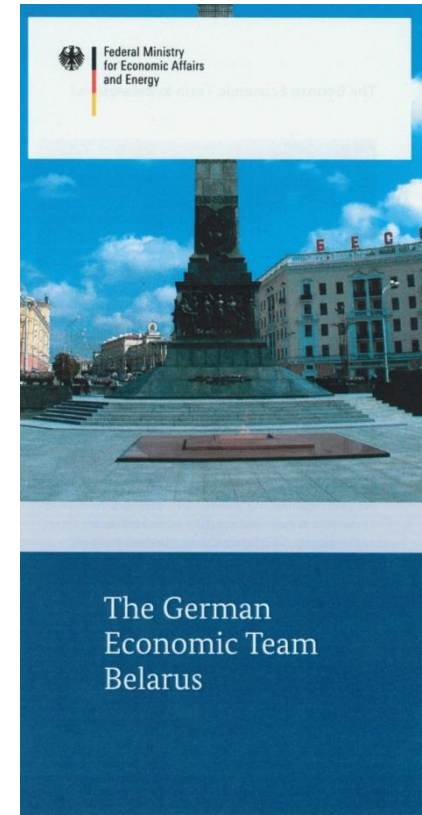
Schillerstraße 59, 10627 Berlin

Tel: +49 30 / 20 61 34 64 0

www.get-belarus.de

Twitter: @BerlinEconomics

Facebook: @BE.Berlin.Economics



Приложение 1.1: 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 физическом выражении).* Чем быстрее прирост экспорта, тем лучше для экспортного потенциала.
- *Выявленное сравнительное преимущество (RCA).* RCA традиционно используется для оценки конкурентоспособности экспортеров

Приложение 1.2: Измерение стороны спроса

- *Общая стоимость импорта.* Она показывает потенциальный размер рынка.
- *Прирост импорта (в физическом 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:

- Целевого рынка в целом (Европа, Азия & Африка)
- Отдельных стран (порог на уровне 1 млн долларов США применяется для отсеечения «мелких» рынков)

Приложение 1.3: Измерение торговых издержек

- *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 размещена Беларусь, чем ее потенциальные конкуренты, если сравнивать расстояние доставки.