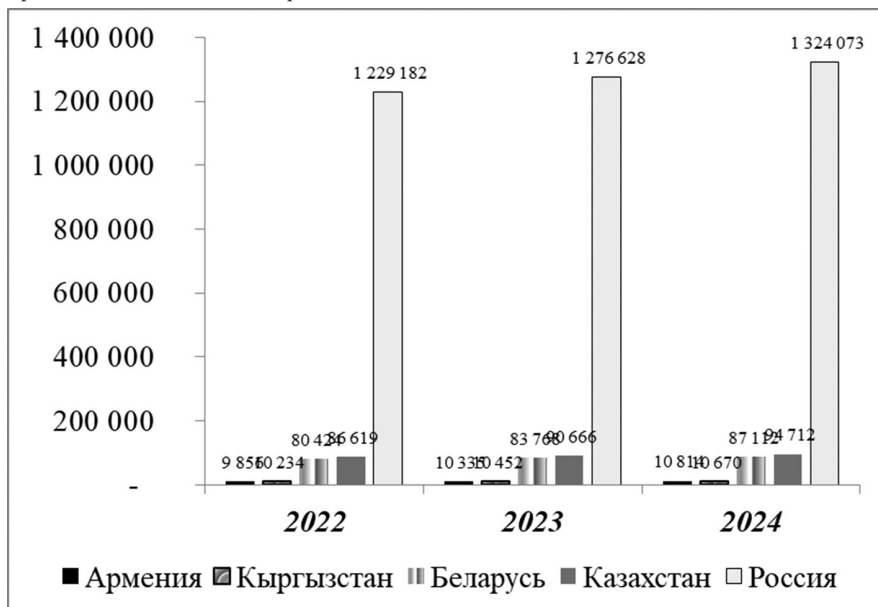


*А.С. Сверлов, к.э.н., доцент
БГЭУ, Минск (Беларусь)
А.А. Цыганков, к.э.н., доцент, докторант
БГЭУ, Минск (Беларусь)
В.С. Голик, к.э.н., доцент
БГЭУ, Минск (Беларусь)*

Систематизация закономерностей и оценка перспектив развития рынка промышленной продукции ЕАЭС

По оценкам в среднесрочной перспективе до 2024 г. емкость рынка ЕАЭС возрастет до 1,53 трлн. долл. США (рисунок 1). При этом на рынке по-прежнему будет превалировать Россия. Предприятиями Российской Федерации будет занято практически 87% емкости рынка.



*Рисунок 1 – Оценка емкости внутреннего рынка стран-участниц
ЕАЭС в среднесрочной перспективе*

Примечание – Источник: собственная разработка по данным [1, 2].

По оценкам на среднесрочную перспективу до 2024 г. рынок промышленной продукции Российской Федерации будет регулярно расти в абсолютном выражении, в т.ч. по таким критически важным для белорусских предприятий видам продукции как автотранспорт, металлургия и продовольственные товары. В 2024 г. емкость внутреннего рынка промышленной продукции России достигнет 1,3 трлн. долл. США.

По отдельным видам товаров емкость может возрасти до практически 130 млрд. долл. США. Более того, на внутреннем рынке России в среднесрочном периоде прогнозируется увеличение присутствия национальных производителей. При этом максимальное присутствие зарубежных предприятий, включая организации остальных стран ЕАЭС, по оценкам не в 2024 г. составит 18,5% (рисунок 2).

Рынок промышленной продукции Российской Федерации значительно отличается от рынков остальных стран ЕАЭС не только степенью развитости рыночных институтов, но и масштабами ресурсов, которые могут быть использованы для организации предприятий и производств, аналогичных в странах-участницах.

Более того, по оценкам основная масса промышленных товаров, созданных российскими предприятиями, будет реализована на внутреннем рынке России. Если в 2018 и 2019 гг. соотношения экспорта промышленной продукции к емкости внутреннего рынка промышленных товаров России составляли 31,1 и 28,5% соответственно, то к 2024 г. это показатель снизится на 2,6 процентных пункта до уровня 25,9%.

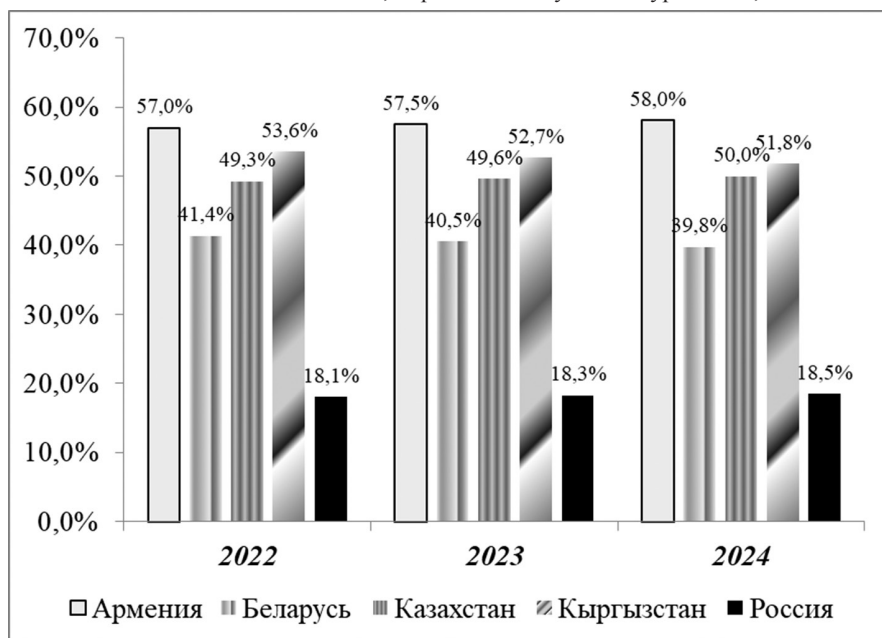


Рисунок 2 – Оценка присутствия зарубежных промышленных предприятий на внутреннем рынке промышленной продукции стран ЕАЭС в среднесрочной перспективе
Примечание – Источник: собственная разработка по данным [1, 2].

При этом, уровень, например, аналогичного показателя по Республике Беларусь в 2024 г. составит 32,5% (рисунок 3). С учетом ресурсов ЕАЭС основная масса средств, которая будет привлечена для финансирования проектов в промышленность объединения, это средства российских предприятий и российской экономики. В настоящее время ежегодный экспорт капитала из России составляет практически 200 млрд. долл. США [2].

При дальнейшем улучшении условий ведения бизнеса в среднесрочной перспективе использование этих ресурсов внутри страны, очевидно, приведет к усилению конкурентной борьбы российских предприятий с предприятиями остальных стран объединения. При этом российские проекты, реализованные в рамках ЕАЭС, в условиях отсутствия управления, основанного на согласовании позиций, формально будут отождествляться со всем объединением в целом. Тогда как реально собственниками этих проектов будут практически предприятия России, и национальное законодательство Российской Федерации будет защищать инвестиции согласно правовыми актами России.

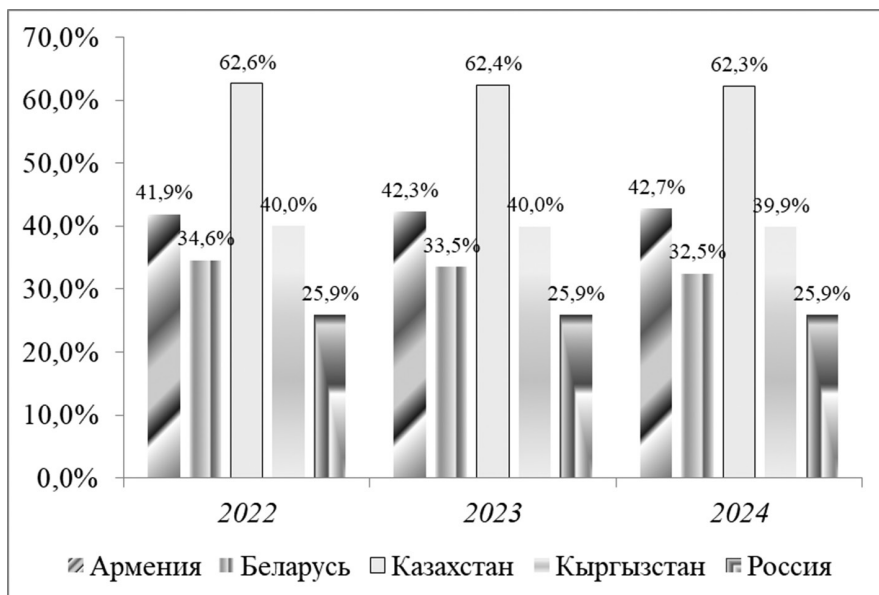


Рисунок 3 – Оценка присутствия зарубежных промышленных предприятий на внутреннем рынке промышленной продукции стран ЕАЭС в среднесрочной перспективе
Примечание – Источник: собственная разработка по данным [1, 2].

Результаты выполнения инвестиционных проектов будут получены фактически с учетом институтов и законодательства Российской Федерации. В совокупности с теми ресурсами, которые есть у российских предприятий в части управления, формализация права собственности на результаты, полученные от инвестиционной деятельности и созданные объекты в рамках этих инвестиций, практически будет закреплено за Россией. Объекты, созданные в рамках подобных проектов, будут функционировать с учетом институтов, созданных в рыночной экономике России и возможность их применения в рамках ЕАЭС всеми странами участниками, очевидно, де-факто будет сопровождаться принятием норм российского законодательства в части управления этими объектами, в т.ч. в части участия в праве собственности, распределения полученных результатов и т.д. В перспективе в совокупности с отсутствием в рамках национального законодательства правовых норм, регулирующих деятельность

созданных объектов в условиях рыночной экономики, в этой сфере национальное законодательство будет принято преимущественно по аналогии с российским. Оно будет воплощаться в конкретных нормах права и с учетом собственности, принадлежащей практически российским предприятиям. В таких условиях наднациональные рыночные институты ЕАЭС будут регулироваться преимущественно на основе использования институтов, сформированных под влиянием российского законодательства. Таким образом, прогнозируется, что в развитии экономических и внешнеторговых отношений между странами ЕАЭС, в т.ч. двусторонних отношений между странами объединения, фактически будет превалировать не столько национальная правовая составляющая, сколько подходы российского законодательства. Это значимо ограничит возможности белорусских предприятий в части самостоятельного определения масштабов их присутствия на внутреннем рынке ЕАЭС и контроля над ведением предпринимательской деятельности. Кроме того, в практике предпринимательской деятельности странами периодически вводятся количественные ограничения на импорт. В таких условиях в экспортной специализации белорусских промышленных предприятий будут наблюдаться существенные изменения, особенно в отношении крупного машиностроения. Эти действия затрагивают экономические интересы национальных производителей, что предполагает необходимость заранее выявить перспективные рынки, на которых возможна реализация дополнительных объемов продукции. В совокупности с необходимостью решения задач, связанных с развитием инфраструктурной части, что предусмотрено Концепцией до 2030 г., необходимо в настоящее время мотивировать предприятия решать задачи страновой специализации. В условиях, когда присутствие белорусских производителей на рынке России не превышает 1,5%, необходимо провести не только оптимизацию, но и содействовать повышению эффективности предпринимательской деятельности.

Продвижение на внутреннем рынке возможно при содействии их предпринимательской деятельности предприятий рыночной инфраструктуры. Для ранжирования рынков можно применить экономико-математические методы, в т.ч. метод северо-западного угла при решении транспортной задачи. Иные варианты ранжирования основаны на применении критерия затратной части прироста затрат на продукцию. Эти подходы позволяют оценить масштабы и удельный вес присутствия предприятий рыночной инфраструктуры в экономике отдельно взятой страны. Наличие подобного рода предприятий позволяет оптимизировать объемы форму присутствия на зарубежном рынке, когда возникают некоторые затруднения в части обеспечения и сопровождения экспорта в конкретной стране. Для продвижения продукции на рынках с более развитой инфраструктурой необходима финансовая поддержка в таком же объеме, в котором она оказывается для предприятий страны назначения. Этот подход позволяет обосновать необходимые минимальные объемы продаж на зарубежном рынке. В основе подхода лежит межотраслевой баланс, который позволяет оценить прямые и полные затраты между отдельными отраслями. Для целей исследования и получения обобщенных данных можно применить усредненные затраты по отраслям и, учитывая межотраслевые связи, рассчитать необходимые объемы финансирования присутствия белорусских производителей на отдельном зарубежном рынке. При этом минимальный объем реализации, которой можно определить на основе применения подхода, связанного с развитием рыночной инфраструктуры, это объем, рассчитанный на основе среднеквадратического отклонения как показателя, характеризующего не-

которую нестабильность емкости рынка и объема продаж. Минимально необходимый объем продаж в количественном выражении соответствует уровню безубыточности и определяется с учетом отраслевого разреза и, как следствие этого, маржинальной прибыли предприятий. Решение задачи, связанной с определением обоснованного масштаба присутствия на зарубежном рынке, представляет собой следующую последовательность:

1. Оценивается количество единиц товара, реализация которого обеспечивает уровень безубыточности конкретного предприятия.

2. Оценивается на сколько снизится объем продаж продукции при полном уходе с рынка в связи с вхождением на этот рынок, например, предприятий конкурентов. На этой стадии оценивается также каким образом товарные потоки могут быть перенаправлены на другие рынки. На иных рынках предприятием уже достигнут некоторый объем продаж. Поэтому переориентация материальных потоков с одного рынка на другой представляет собой дополнительную нагрузку, которая сопровождается в т.ч. приростом объема финансирования. При этом учитывается факт, что на каждом рынке свои предприятия инфраструктуры и свои масштабы финансирования. Исходной информационной базой в таком случае может быть межотраслевой баланс страны, рынок которой рассматривается в качестве перспективного для продвижения продукции. С учетом межотраслевого баланса страны назначения оценивается дополнительный объем продаж с учетом объема финансирования в связи с расширением масштабов присутствия на рынке. Рассчитанный экономический эффект позволяет обосновать целесообразность наращивания объемов продаж с учетом точки безубыточности и предельные величины. Если прирост затратной части в сопоставлении с прибылью превышает единицу, то очевидно, что финансирование продвижения продукции на новом рынке будет выполняться преимущественно за счет прибыли предприятия и, таким образом, каждую последующую дополнительно реализованная единица продукции будет приносить меньше прибыли.

3. На основе аналитических выкладок из п.2 оценивается целесообразность отклонения от точки безубыточности.

4. В отношении сопровождение присутствия на остальных рынках выполняется аналогичная процедура.

5. Выбирается источник финансирования увеличения присутствия на зарубежных рынках. У предприятий, как правило, несколько вариантов либо самофинансирование сопровождения присутствия, в т.ч. за счет прибыли, либо привлечение заемных средств. Данные статистики показывают, что предприятия ЕАЭС используют преимущественно самофинансирование. В таких условиях при дополнительном наращивании объема продаж вероятен прирост затратной части в сумме, превышающей возможный прирост прибыли на рынках в связи с процессами перераспределения материальных ресурсов.

Рассмотренный подход позволяет оценить не только масштабы присутствия на отдельном рынке, но и количество рынков и с таким расчетом, чтобы отказ от присутствия предприятия на одном из них не имел решающее значение или был скомпенсирован присутствием на другом рынке либо на нескольких других рынках с учетом критерия минимума прироста затрат. Эффективность предпринимательской деятельности оценивается множеством параметров. Кроме очевидных, как-то прибыль и рентабельность, необходимо учитывать также и величину присутствия

национальных производителей на зарубежных рынках. Это касается в полной мере Армении, Казахстана, Кыргызстана и России.

Тенденция, которая сложилась в настоящее время, сводится к увеличению присутствия национальных производителей на рынке России. По оценкам белорусские производители не будут менять тенденцию и увеличат свое присутствие на рынке России. Удельный вес импорта белорусских промышленных товаров в Россию в общем объеме импорта промышленных товаров к 2024 г. возрастет на 0,2 процентных пункта и составит 4,673% (рисунок 4).

Кроме того, у белорусских производителей есть опыт продвижения рассматриваемой продукции на рынке Российской Федерации, структура экономики которой подобна структуре экономики Беларуси. По отдельным отраслям разница в удельном весе в обрабатывающей промышленности Российской Федерации составляет буквально несколько процентных пунктов.

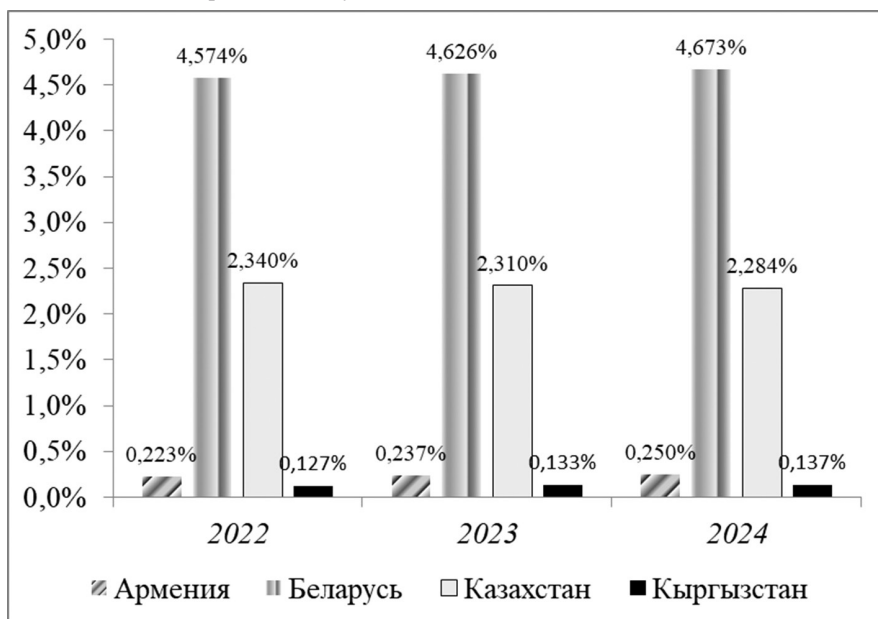


Рисунок 4 – Удельный вес импорта промышленных товаров в Россию из остальных стран ЕАЭС в общем объеме импорта промышленных товаров в среднесрочной перспективе

Примечание – Источник: собственная разработка по данным [1, 2].

С точки зрения конкурентных позиций белорусские производители имеют существенную заинтересованность в рынке Казахстана. В среднесрочной перспективе по оценкам на 2021-2024 гг. существенных изменений структуры экономики Республики Казахстан не прогнозируется. Поэтому увеличение присутствия белорусских предприятий на рынке Республики Казахстан может быть результатом приемлемого уровня конкурентной борьбы в противоположность рынку России, на котором в пер-

спективе развитие рыночных институтов приведет к усилению конкуренции между белорусскими и российскими предприятиями.

Для успешного продвижения на нем белорусской продукции необходимо развивать внутренний рынок и увеличивать его емкость. Для этого необходимо акцентировать внимания на развитии инвестиционно-промышленного комплекса, что позволит предприятиям Республики Беларусь с приемлемыми усилиями реализовывать продукцию, наращивая мощности белорусского автопрома. Превалирование минеральных продукты в экспорте Казахстана сопровождается эксплуатацией крупных транспортных средств и агрегатов, т.е. функционированием рынка крупногабаритных транспортных средств и рынком по их обслуживанию, в т.ч. гарантийному. По оценке в 2020 г. в структуре экспорта свыше 70% продукции приходится на минеральное сырье. В настоящее время структура и содержательная качественная характеристика экспорта республики такова, что в перспективе будут и дальше развиваться преимущественно отрасли по добыче минеральных продуктов. При этом инвестиционная активность предприятий на этом рынке должна быть сконцентрирована на обеспечении добывающих отраслей Казахстана новыми средствами труда и развитии емкости внутреннего рынка.

В настоящее время белорусские производители занимают 0,8-1,0% емкости рынка Республики Казахстан. В Казахстане развиты добывающие отрасли промышленности. Белорусские предприятия располагают возможностями и технологиями производить практически любые виды промышленной продукции, необходимой для добывающих отраслей промышленности Казахстана. Прогнозируется, что при сохранении сложившихся тенденций белорусские производители увеличат свое присутствие на рынке Казахстана и смогут освоить 1,122% доли внутреннего рынка страны (рисунок 5).

Увеличение присутствия на рынке Казахстана для белорусских предприятий выгодно по нескольким причинам. Прежде всего, в связи с сопоставимостью эффекта и усилий от присутствия. Кроме того, выгоды белорусских предприятий состоят в стратегических инициативах сохранения структуры национальной экономики Казахстана.

На рынках Армении и Кыргызстана по оценкам присутствие белорусских производителей составляет менее 1% и в среднесрочной перспективе не прогнозируется существенных изменений.

Подобный незначительный удельный вес, по крайней мере, может быть экономически обоснован структурой экономики и внутреннего рынка, когда эти страны, во-первых, изначально ориентированы на культивирование продукции, которая только там и произрастает, что отражается на видах применяемых машин и оборудования, а, во-вторых, емкость рынка этих стран не настолько значительная, чтобы можно было рассматривать их в качестве перспективных направлений развития экспорта.

Таким образом, в среднесрочной перспективе емкость рынка промышленной продукции превысит 1,5 трлн. долл. США. Его развитие будет сопровождаться выполнением ряда инвестиционных проектов общей стоимостью в 800 млрд. долл. США. В совокупности с существующим влиянием Российской Федерации на процессы формирования внутреннего рынка ЕАЭС в среднесрочной перспективе прогнозируется вероятность усиления конкурентной борьбы национальных производителей и российских предприятий на внутреннем рынке объединения. В таких условиях необходимо проранжировать рынки и определить наиболее перспективные из них. Методический подход в данном случае может быть основан на сопоставлении предельных затрат и

предельных выгод от увеличения присутствия на остальных рынках с учетом затрат на продвижение, которые сложились на отдельно взятом рынке. Для Республики Беларусь перспективным направлением является рынок Республики Казахстан. Это обусловлено рядом факторов. Среди них сопоставимость эффекта и усилий от присутствия. Кроме того, выгоды белорусских предприятий состоят в стратегических инициативах сохранения структуры национальной экономики Казахстана.

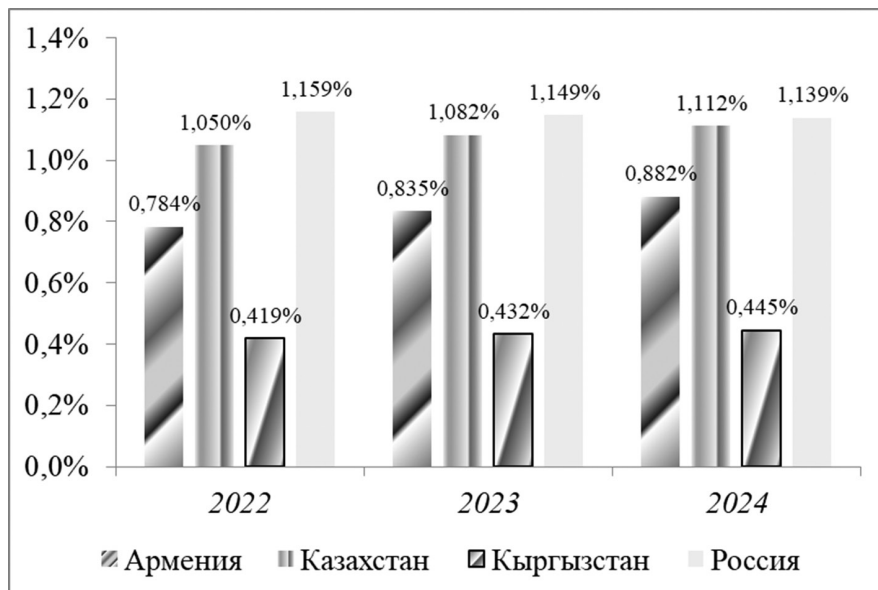


Рисунок 5 – Оценка присутствия зарубежных белорусских предприятий на внутренних рынках стран ЕАЭС в среднесрочной перспективе
Примечание – Источник: собственная разработка по данным [1, 2].

Список использованных источников:

1. Данные о внешней торговле стран ЕАЭС [Электронный ресурс] / ИТС. – Минск, 2021. – Режим доступа : https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx. – Дата доступа : 15.01.2021.
2. Статистический ежегодник Евразийского экономического союза / Евразийская экономическая комиссия ; сост.: П.И. Долгополов [и др.]. – Москва, 2020. – 445 с.