

**Н. С. Щуплова** (schuplova.ns@mail.ru),  
канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры  
банковского дела, анализа и аудита

**А. А. Михайлова** (anastasia.mikhailava@gmail.com),  
студентка

Белорусский торгово-экономический  
университет потребительской кооперации  
г. Гомель, Республика Беларусь

## АНАЛИЗ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И КОРОЛЕВСТВА НИДЕРЛАНДОВ

На протяжении последних лет Королевство Нидерландов стабильно входит в число основных торгово-экономических партнеров Республики Беларусь. Нидерланды из-за удобного географического положения называют «воротами в Европу». Для Беларуси это один из наиболее перспективных экономических партнеров среди государств Европейского Союза.

Over recent years, the Netherlands consistently ranks among the main trade partners of the Republic of Belarus. Netherlands because of the convenient geographical location called the “gateway to Europe”. Belarus is one of the most promising economic partner among the EU member states.

Активное развитие двусторонних связей, использование новых форм сотрудничества позволили белорусским экспортерам в последнее время существенно укрепить свои позиции на голландском рынке, о чем свидетельствует заметно возросший объем поставок наших товаров в эту страну.

Современные Нидерланды – индустриальная страна с интенсивным сельским хозяйством и развитой системой внешнеэкономических связей. Королевство Нидерландов, в котором проживает всего 0,3% населения земного шара, по данным Международного валютного фонда (МВФ) является восемнадцатой крупнейшей экономикой мира и крупным игроком в области международных инвестиций. Нидерланды занимают девятое место среди стран-импортеров, второе место в мире среди стран-экспортеров сельскохозяйственной продукции и седьмое место в списке ведущих торговых наций мира. На Нидерланды приходится свыше 4% мировой торговли. Роль и место Нидерландов в мировой экономике определяется, в первую очередь, ориентированностью страны на экспортно-импортные операции [1].

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь и Государственного таможенного комитета Республики Беларусь Нидерланды занимают первое место среди стран-партнеров вне СНГ. Географическая структура экспорта Республики Беларусь в 2012 г. представлена на рисунке 1, а распределение экспорта товаров по странам – основным партнерам Республики Беларусь, представлено на рисунке 2 [2].

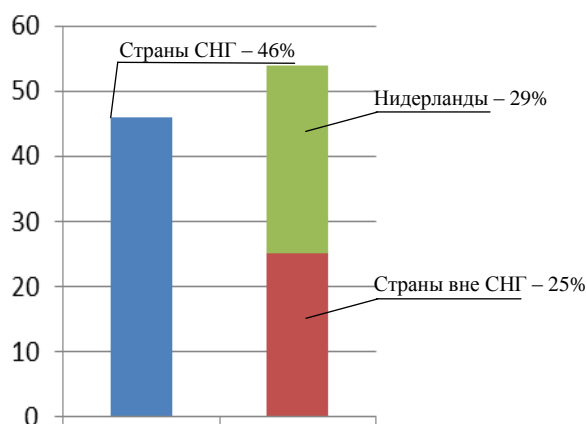


Рисунок 1 – Экспорт Республики Беларусь в 2012 г.

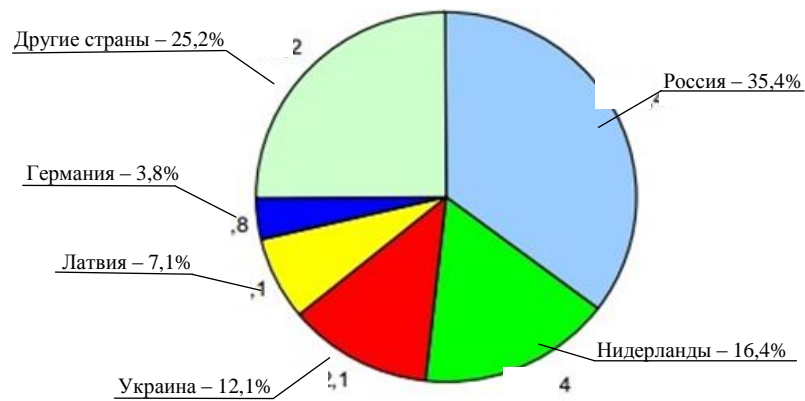


Рисунок 2 – Распределение экспорта товаров по странам – основным торговым партнерам в 2012 г.

По итогам 2012 г. двусторонний товарооборот между Республикой Беларусь и Королевством Нидерландов составил 8 млрд долл. США (123,2% по отношению к 2011 г.).

Белорусский экспорт в Нидерланды в 2012 г. достиг 7,6 млрд долл. США (123,8% по отношению к 2011 г.). Крупнейшими позициями белорусского экспорта в Нидерланды являлись нефтепродукты, растворители, масла смазочные, полотна для пил, текстиль (нити полиамидные, льняные ткани), шины и изделия из невулканизированной резины, женская и мужская одежда, лесоматериалы и продукция деревообработки, проволока из нелегированной стали, стекловолокно, казеин.

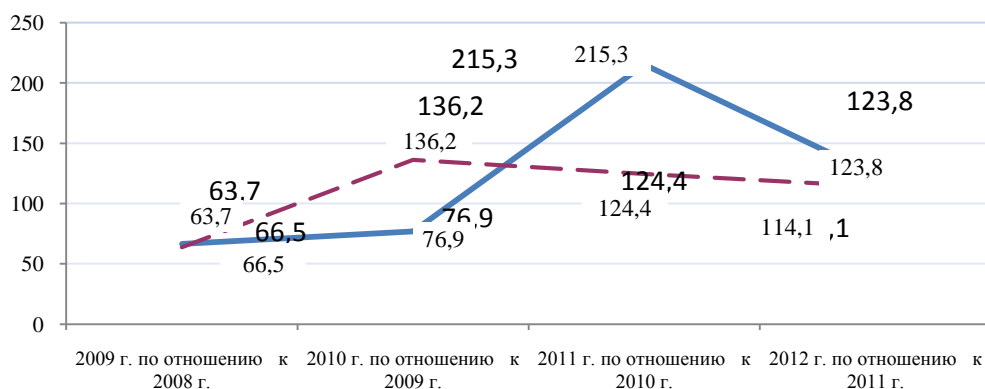
По итогам 2012 г. импорт из Нидерландов составил 448,4 млн долл. США (114,1% по отношению к 2011 г.). Крупнейшими позициями белорусского импорта из Нидерландов являлись тракторы и седельные тягачи, свинина, вакцины и сыворотки из крови, оборудование для сельского хозяйства, лекарственные средства, полимеры этилена, продукты для кормления животных, цветы, яблоки и груши, одежда, лук репчатый, центрифуги, оборудование для фильтрации жидкостей, овощи.

В 2012 г. объем торговли услугами между Беларусью и Нидерландами составил 65,6 млн долл. США (105% по отношению к 2011 г.).

Объем белорусского экспорта услуг в Нидерланды составил 43 млн долл. США (92,8% по отношению к 2011 г.). Основными видами услуг белорусского экспорта в Нидерланды являлись транспортные, услуги связи, компьютерные, прочие деловые, финансовые и туристические услуги.

По итогам 2012 г. объем импорта услуг из Нидерландов составил 22,6 млн долл. США (139,4% по отношению к 2011 г.). Основными видами услуг белорусского импорта из Нидерландов являлись транспортные, прочие деловые услуги, роялти и лицензионные платежи, компьютерные и финансовые услуги, услуги связи.

Темп изменения экспорта и импорта между странами представлен на рисунке 3. В 2009 г. по сравнению с 2008 г. экспорт возрос на 66,5%, импорт – 63,7%. В 2010 г. по сравнению с 2009 г. экспорт возрос на 76,9%, импорт – на 136,2%. В 2011 г. по отношению к 2010 г. экспорт возрос на 215,3%, импорт – на 124,4%. В 2012 г. по отношению к 2011 г. экспорт возрос на 123,8%, импорт – на 114,1%. С 2011 г. просматривается стремительный рост экспорта, а в 2012 г. его снижение [3].



Условные обозначения:

— экспорт; — импорт

Рисунок 3 – Темп изменения экспорта и импорта между Республикой Беларусь и Королевством Нидерландов (2009–2012 гг.), %

Основными отраслями, благодаря которым экспорт в Нидерланды растет, являются производство нефтепродуктов и химическая отрасль. Можно проанализировать экспорт основных продуктов и выявить основные тенденции и перспективы (таблица 1) [2].

Таблица 1 – Товарный состав экспорта в Нидерланды

| Код ТН ВЭД ТС | Товар                      | 2011 г.                   |                 | 2012 г.                   |                 |
|---------------|----------------------------|---------------------------|-----------------|---------------------------|-----------------|
|               |                            | Стоимость, тыс. долл. США | Удельный вес, % | Стоимость, тыс. долл. США | Удельный вес, % |
| –             | Товар, всего               | 6 128 466                 | 100,0           | 7 551 466                 | 100,0           |
| 2710          | В том числе: нефтепродукты | 5 448 574                 | 88,9            | 5 664 261                 | 75,0            |
| 3814          | растворители и разбавители | 404 540                   | 6,6             | 1 299 864                 | 17,2            |
| –             | прочие                     | 275 352                   | 4,5             | 587 189                   | 7,8             |

Главными критериями в стратегии продвижения белорусских товаров на рынок Нидерландов должны стать дифференцированность и качество товаров, расширение ассортимента, гибкость в ценообразовании, максимальный учет запросов покупателей, применение новых передовых технологий, а также соблюдение договорной дисциплины белорусскими поставщиками.

Из данных таблицы 2 следует, что выручка от реализации нефтепродуктов в 2012 г. по сравнению с 2011 г. увеличилась на 4 385,2 млн долл. США, в том числе за счет увеличения средней цены на 215,7 млн долл. США выручка от реализации увеличилась на 1 606,9 млн долл. США, а за счет увеличения количества реализованной продукции на 0,5 млн т, выручка от реализации увеличилась на 2 778,2 млн долл. США. Наибольшее влияние оказывает увеличение объема реализации нефтепродуктов.

Таблица 2 – Информация о влиянии средней цены и количества экспортируемых Республикой Беларусь в Нидерланды нефтепродуктов на выручку от их реализации

| Показатели                           | 2011 г. | 2012 г. | Отклонение (+ ; –) | Расчет влияния факторов   | Влияние  |
|--------------------------------------|---------|---------|--------------------|---|----------|
| Объем реализации, млн т              | 7,2     | 7,7     | 0,5                | $0,5 \cdot 0,5 \cdot (756,75 + 735,62)$   | –157,046 |
| Средняя цена, млн долл. США          | 756,75  | 735,62  | –21,08             | $0,5 \cdot (-21,08) \cdot (7,2 + 7,7)$  | 373,09   |
| Выручка от реализации, млн долл. США | 5 448,6 | 5 664,3 | 215,7              | $0,5 \cdot 0,5 \cdot (756,75 + 735,62) + 0,5 \cdot (-21,08) \times (7,2 + 7,7)$ | 216      |

Из данных таблицы 3 можно заметить, что большую часть импорта Республики Беларусь из Нидерландов занимают такие товары, как свинина, вакцины, сыворотки из крови, тракторы и седельные тягачи [2].

Таблица 3 – Товарный состав импорта из Нидерландов

| Код ТН ВЭД ТС | Товар                       | 2011 г.                   |                 | 2012 г.                   |                 |
|---------------|-----------------------------|---------------------------|-----------------|---------------------------|-----------------|
|               |                             | Стоимость, тыс. долл. США | Удельный вес, % | Стоимость, тыс. долл. США | Удельный вес, % |
| –             | Товар, всего                | 400 455                   | 100,0           | 448 404                   | 100,0           |
| 0203          | В том числе: свинина        | 21 168                    | 5,3             | 28 046                    | 6,3             |
| 3002          | вакцины, сыворотки          | 19 227                    | 4,8             | 26 650                    | 5,9             |
| 8701          | тракторы и седельные тягачи | 73 445                    | 18,3            | 126 605                   | 28,2            |
| –             | прочие                      | 286 615                   | 71,6            | 267 103                   | 59,6            |

Развитие сельского хозяйства, машиностроительной отрасли, а также активное привлечение иностранных инвестиций в эти отрасли позволило бы отказаться от закупок свинины, продукции тракторных и седельных тягачей из Нидерландов. Также нужно значительно оптимизировать фармацевтическую промышленность, так как она занимает значительную часть импорта из Королевства Нидерландов. Необходимо улучшить инвестиционный климат, чтобы сделать

привлекательным вложение иностранной валюты в вышеперечисленные отрасли. Благодаря таким структурным изменениям снизится импорт. В результате снижения импорта высвободится иностранная валюта, которая может быть использована для закупок высокотехнологичного оборудования, которое активно поспособствует продвижению сельского хозяйства, а следовательно, и повышению экономической безопасности Республики Беларусь. Экспорт высокотехнологичного оборудования также поспособствует развитию машиностроительной отрасли и наращиванию экспорта тракторов и седельных тягачей в дальнейшем.

Поскольку Нидерланды находятся на второй позиции среди стран-экспортеров сельскохозяйственной продукции, то отношения с этой страной могут поспособствовать накоплению опыта Беларусью в данной отрасли. Поэтому следует чаще проводить международные сельскохозяйственные семинары и форумы, научные конкурсы и экскурсии, участвовать в выставках и ярмарках.

Дальнейшему наращиванию белорусского экспорта товаров и услуг на рынок Нидерландов может способствовать активный маркетинг (глубокое изучение рынка, оперативное реагирование на его запросы и требования, профессиональная рекламная политика), развитие товаропроводящей сети, отслеживание коммерческой информации в сети «Интернет», повышение качества товаров, соответствующего действующим на рынке Нидерландов нормам; активная работа посольства Республики Беларусь в Королевстве Нидерландов, способствующая привлечению туристов.

### Список литературы

1. **Посольство** Республики Беларусь в Королевстве Нидерландов [Электронный ресурс]. – Минск, 2014. – Режим доступа : [http://netherlands.mfa.gov.by/print/ru/bilateral\\_relations/trade\\_economic](http://netherlands.mfa.gov.by/print/ru/bilateral_relations/trade_economic). – Дата доступа : 12.01.2014.
2. **Внешняя** торговля Республики Беларусь // Нац. стат. ком. Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2013. – Режим доступа : <http://http://belstat.gov.by/>. – Дата доступа : 12.01.2014.
3. **Государственный** таможенный комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2014. – Режим доступа : [http://gtk.gov.by/ru/stats/itogi\\_vnesh\\_torgovli2012/yanv2012](http://gtk.gov.by/ru/stats/itogi_vnesh_torgovli2012/yanv2012). – Дата доступа : 12.01.2014.