

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

Воловик Н.П.

**Перспективы торгово-экономического сотрудничества
евразийского экономического союза (ЕАЭС) с
южноамериканским общим рынком (меркосур)**

Москва 2020

Аннотация. На основании подробного изучения нормативно-правовой базы МЕРКОСУР, а также рабочих документов его органов проведен анализ ключевых аспектов развития интеграционной модели МЕРКОСУР, выявлены основные интеграционные принципы и их динамика. Проведен анализ применяемых

инструментов торговой политики, что позволило оценить степень либерализации внешней торговли, унификации законодательства в сфере таможенной и внешнеторговой политики между странами этого регионального объединения и их партнерами по заключенным Соглашениям о зонах свободной торговли.

Воловик Н.П., старший научный сотрудник лаборатории макроэкономических исследований ИПЭИ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Данная работа подготовлена на основе материалов научно-исследовательской работы, выполненной в соответствии с Государственным заданием РАНХиГС при Президенте Российской Федерации на 2019 год

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 4

1 Основы торгово-экономического взаимодействия ЕАЭС и МЕРКОСУР.....	6
2 Динамика основных внешнеэкономических показателей.....	7
3 Товарная структура внешнеторгового оборота между интеграционными объединениями.....	8
4. Сравнительный анализ тарифных и нетарифных инструментов регулирования торговли в ЕАЭС и МЕРКОСУР.....	16
5 Обзор наиболее перспективных секторов, крупных инфраструктурных проектов и возможностей для бизнеса в странах МЕРКОСУР.....	26

ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	51
------------------------	-----------

ВВЕДЕНИЕ

На современном этапе, когда Россия столкнулась с серьезными геополитическими вызовами со стороны США, ЕС и некоторых других экономически развитых стран, возрастает значение сотрудничества с развивающимися государствами, среди которых к наиболее перспективным торгово-экономическим партнерам относятся страны Латинской Америки. В Решении Высшего Евразийского экономического совета «Об основных направлениях международной деятельности Евразийского экономического союза на 2018 год»[CITATION Реш18 \l 1049] поставлена цель: сотрудничать с МЕРКОСУР, КАРИКОМ, Ассоциацией карибских государств, ЛАИ, в том числе и по подписанию меморандумов о сотрудничестве.

Пока сотрудничество ЕАЭС и латиноамериканских интеграционных объединений не отличалось большой активностью. Тем не менее, первые шаги для налаживания отношений между МЕРКОСУР и ЕАЭС были сделаны еще в мае 2014 г., когда Институт Беринга-Беллинсгаузена (исп. Instituto Bering-Bellingshausen para las Américas, IBBA) в Монтевидео начал проводить консультации по активизации сотрудничества между МЕРКОСУР и ЕАЭС.

В августе 2015 г. МЕРКОСУР и Таможенный союз ЕАЭС подписали меморандум о взаимопонимании, в котором представлены темы, интересные для обоих блоков. Это, прежде всего, меры таможенно-тарифного и нетарифного регулирования, технические регламенты и санитарные требования к товарам. В апреле 2017 г. Группа общего рынка МЕРКОСУР согласилась ускорить подписание договора, который будет включать в себя возможность переговоров о всеобъемлющем торговом соглашении.

17 декабря 2018 г. на полях саммита МЕРКОСУР в Монтевидео (Уругвай) Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) и Южноамериканский общий рынок (МЕРКОСУР) заключили Меморандум о торгово-экономическом сотрудничестве. Меморандум предполагает, что полномочные ведомства будут вести широкоформатный диалог в областях торговли, таможенного администрирования, технического регулирования и стандартизации, цифровизации экономики, а также по другим направлениям, представляющим взаимный интерес. Это позволит раскрыть потенциал, который сегодня во многом не используется.

МЕРКОСУР представляет собой 4 развивающиеся экономики (Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай) с населением более 261 миллиона человек, заинтересованные как в притоке инвестиций, так и в получении доступа к высокотехнологичной продукции. Кроме того, в контексте усиления протекционистских тенденций в мировой торговле «наведение мостов» между ЕАЭС и МЕРКОСУР может

существенно укрепить экономическую устойчивость их членов. Следует отметить, что возможности по расширению и усилению внешнеэкономических связей между региональными блоками существуют, но пока они остаются нереализованными.

В ходе заседания Высшего Евразийского экономического совета (ВЕЭС), состоявшегося 6 декабря 2018 г. в Санкт-Петербурге (Россия), была принята Декларация о дальнейшем развитии интеграционных процессов в рамках ЕАЭС[CITATION Заполнитель1 \l 1049]. В ней в частности говорится, что формирование ЕАЭС как одного из наиболее значимых центров развития современного мира, открытого для взаимовыгодного и равноправного сотрудничества с внешними партнерами и выстраивания новых форматов взаимодействия, посредством в том числе и «активизации сотрудничества с ШОС, АСЕАН, Европейским союзом, МЕРКОСУР, ВТО, ОЭСР, другими региональными интеграционными объединениями и международными организациями, что позволит в том числе обеспечить ЕАЭС широкое международное признание, комплексно решать задачи встраивания ЕАЭС в мировую архитектуру экономических отношений, расширения географии и объема экспорта, а также привлечения иностранных инвестиций и технологий».

1 Основы торгово-экономического взаимодействия ЕАЭС и МЕРКОСУР

Начало переговорам о сотрудничестве МЕРКОСУР и ЕАЭС было положено еще в 2014 г. Однако политические перемены в Южной Америке и, как следствие, изменение внешнеполитических приоритетов стран региона привели к затягиванию переговоров. С другой стороны, приостановка членства Венесуэлы в МЕРКОСУР в декабре 2016 г. в связи с внутренним кризисом в стране привела к институциональному параличу внутри организационного объединения.

Факт значимости латиноамериканского рынка для ЕАЭС подкрепляется действиями его государств-членов по расширению сотрудничества с отдельными странами МЕРКОСУР. Так, например, в 2017 г. был подписан Меморандум о взаимопонимании между правительством Республики Армения и правительством Федеративной Республики Бразилия о торговом и инвестиционном сотрудничестве, предусматривающий проведение исследований бизнес-возможностей в двух государствах, упрощение процедур участия компаний и предпринимателей в выставках, ярмарках, деловых миссиях и мероприятиях, сотрудничество в сферах торговли и инвестиций для деятельности в третьих странах. Набирает обороты выход и закрепление на латиноамериканском рынке белорусской продукции «МТЗ», «БелАЗ», «МАЗ», «Гомсельмаш», «Белшина», «Нафтан» завода «Полимир» и других предприятий-экспортеров.

В конце 2018 года была принята Декларация о дальнейшем развитии интеграционных процессов в рамках Евразийского экономического союза, в которой обозначены приоритеты ЕАЭС по активизации сотрудничества с другими региональными интеграционными объединениями, включая страны Латинской Америки и Карибского бассейна. Несмотря на большие географические расстояния, существует значительный торгово-экономический потенциал для развития сотрудничества между Евразией и Латинской Америкой.

Также в конце 2018 г. на полях саммита МЕРКОСУР в Монтевидео (Уругвай) между ЕЭК и МЕРКОСУР был подписан Меморандум о торгово-экономическом сотрудничестве. Меморандум определил перечень областей, по которым полномочные ведомства будут вести широкоформатный диалог, в том числе по таким вопросам как таможенное администрирование, техническое регулирование и стандартизация, цифровизация экономики, а также ряду других направлений, представляющих взаимный интерес. Этот документ можно рассматривать как первый шаг по пути углубления торгово-экономического сотрудничества и созданию зоны свободной

торговли, что поможет в полной мере раскрыть потенциал стран, имеющийся, но не использующийся.

2 Динамика основных внешнеэкономических показателей

Торгово-экономические связи членов ЕАЭС со странами МЕРКОСУР в настоящее время развиваются достаточно активно: торговый оборот между двумя блоками в 2018 г. составил 8,5 млрд. долларов, увеличившись на 7,6% по сравнению с 2017 г. Тот факт, что на страны МЕРКОСУР в общем товарообороте ЕАЭС пока приходится всего 0,98%, а на страны ЕАЭС в общем товарообороте МЕРКОСУР – 1,35%, позволяет говорить о значительном потенциале для сотрудничества между блоками.

Максимального уровня – 14,6 млрд. долларов - внешнеторговый оборот между МЕРКОСУР и странами, объединившимися в Евразийский экономический союз, достиг в 2011 г. Затем в течение 5 лет наблюдалось сокращение взаимного товарооборота, при этом снизились как поставки товаров из стран ЕАЭС на территорию МЕРКОСУР, так и вывоз товаров МЕРКОСУР на территорию ЕАЭС.

Рост взаимного товарооборота начался в 2017 г., когда вырос как экспорт товаров МЕРКОСУР в ЕАЭС, так и импорт товаров из ЕАЭС в МЕРКОСУР. В 2018 г. ввоз товаров из ЕАЭС в МЕРКОСУР составил 3,8 млрд. долларов США, сократившись на 6,4% по сравнению с 2017 г. Вывоз товаров из МЕРКОСУР в ЕАЭС в 2018 г. составил 4,7 млрд. долларов США, увеличившись на 32,2% по сравнению с 2017 годом. Сальдо торгового баланса ЕАЭС с МЕРКОСУР в 2018 году сложилось отрицательным для Евразийского экономического союза в размере 0,9 млрд. долларов США. По сравнению с 2017 годом отрицательное сальдо уменьшилось более, чем в 2 раза (2,1 млрд. долларов США) (Рисунок 1).

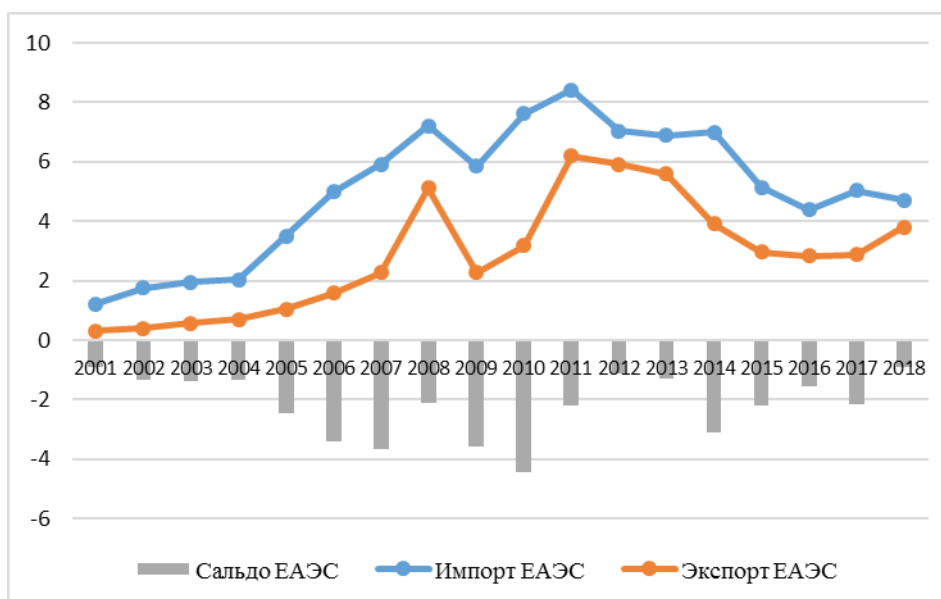


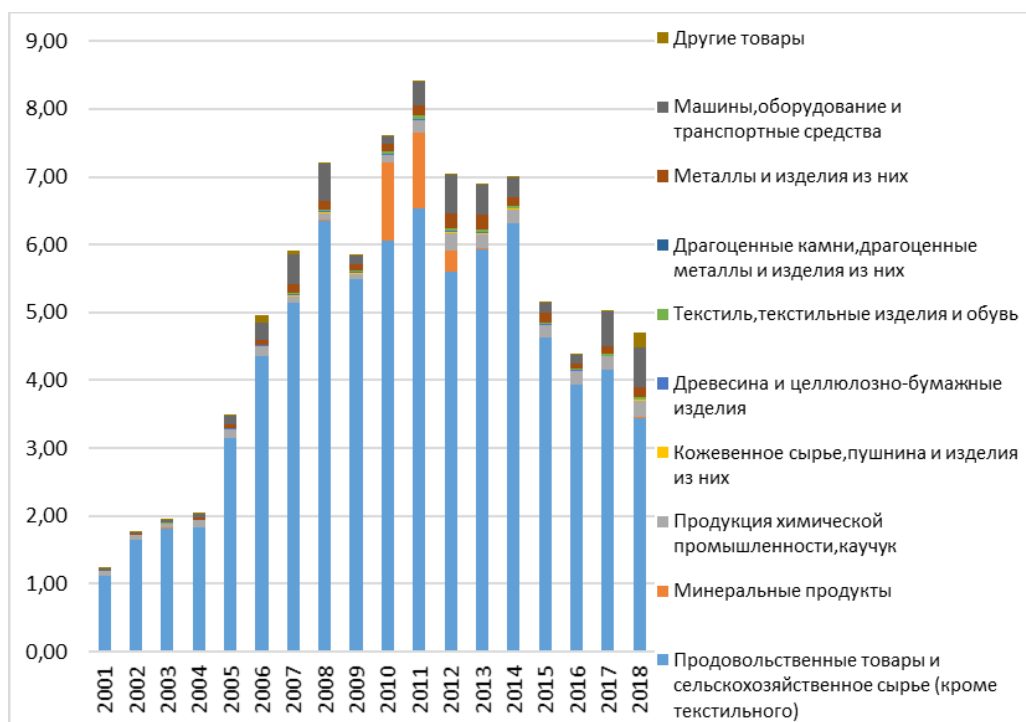
Рисунок 1 - Основные показатели внешней торговли ЕАЭС с МЕРКОСУР (млрд. долларов)

Примечание - Источник: https://www.trademap.org/tradestat/Bilateral_TS.aspx?nvpm

Основная доля внешнеторгового оборота между блоками приходится на Российскую Федерацию (в 2018 г. – 87,9%), далее идут Республика Беларусь (9%), Республика Казахстан (2,2%), Республика Армения (0,8%), Киргизская Республика (0,1%).

3 Товарная структура внешнеторгового оборота между интеграционными объединениями

Структура ввоза товаров МЕРКОСУР на территорию стран ЕАЭС слабо диверсифицирована – основная доля приходится на продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье. Но в последние годы номенклатура поставляемых из МЕРКОСУР товаров расширяется: если в 2001 г. на продовольствие и сельскохозяйственное сырье приходилось 92,3% от всего объема товарного импорта МЕРКОСУР в страны ЕАЭС, то в 2018 г. – 73,1%. Это произошло за счет увеличения доли продукции химической промышленности с 4,7% до 5,4%, металлов и изделий из них – с 0,63% до 3,02%, машин, оборудования и транспортных средств – с 1,9% до 12,5% (Рисунок 2).



Примечание - Источник: https://www.trademap.org/tradestat/Bilateral_TS.aspx?nvpm

Рисунок 2 – Потоварная динамика импорта товаров МЕРКОСУР в ЕАЭС (млрд. долларов)

В структуре импорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья основная доля приходится на группу 12 «Масличные семена и плоды; прочие семена, плоды и зерно; лекарственные растения и растения для технических целей;

солома и фураж». В 2018 г. на нее приходилось 32,6% от общего объема ввезенных из МЕРКОСУР на территорию ЕАЭС продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья, в основном это соевые бобы, поставляемые в Россию. Значительная доля приходится на группу 2 «Мясо и пищевые мясные субпродукты»: в 2018 г. она составила 31,6%. Удельный вес остальных товарных групп в импорте продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья менее значителен. Так, в 2018 г. на группу 08 «Съедобные фрукты и орехи; кожура цитрусовых плодов или корки дынь» приходилось 6,4%, на группу 24 «Табак и промышленные заменители табака» - 6,1%, на группу 04 «Молочная продукция; яйца птиц; мед натуральный; пищевые продукты животного происхождения, в другом месте не поименованные или не включенные» - 4,9%.

В 2017-2018 гг. в общем объеме импорт товаров из МЕРКОСУР в страны ЕАЭС значительно выросла доля товарной отрасли «Машины, оборудование и транспортные средства». Если в 2016 г. она составляла всего 2,9%, то в 2017 г. выросла до 10,1%, в 2018 - до 12,5%. Это произошло за счет резко увеличившихся поставок в Россию тракторов: в 2017 г. по сравнению с предыдущим годом импорт тракторов (Код ТН ВЭД 8701) из Бразилии в РФ увеличился в 8,6 раза, в 2018 г. – в 2,1 раза. В результате на группу 87 в 2018 г. приходилось 63,9% от общего объема импорта машин, оборудования и транспортных средств.

Еще около 25% импорта этой товарной отрасли приходилось на раздел 84 «Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части». Страны евразийского экономического союза активно закупали в МЕРКОСУР бульдозеры с неповоротным или поворотным отвалом, грейдеры, планировщики, скреперы, механические лопаты, экскаваторы, одноковшовые погрузчики, трамбовочные машины и дорожные катки, самоходные (Код ТН ВЭД 8429), механические устройства (с ручным управлением или без него) для метания, разбрызгивания или распыления жидкостей или порошков; огнетушители заряженные или незаряженные; пульверизаторы и аналогичные устройства; пароструйные или пескоструйные и аналогичные метательные устройства (Код ТН ВЭД 8424), части, предназначенные исключительно или главным образом для авиационных двигателей (Код ТН ВЭД 8409).

Традиционно значимой группой товаров во взаимной торговле ЕАЭС со странами МЕРКОСУР является продукция химической промышленности. В 2018 г. на нее приходилось 5,2% от общего стоимостного объема импорта из МЕРКОСУР в Евразийский экономический союз. Основная доля в этой группе товаров приходилась

на раздел 28 «Продукты неорганической химии; соединения неорганические или органические драгоценных металлов, редкоземельных металлов, радиоактивных элементов или изотопов» - 63,4%. Следует отметить наиболее крупные поставки на территорию ЕАЭС искусственного корунда определенного или неопределенного химического состава; оксида алюминия; гидроксида алюминия (Код ТН ВЭД 2818), карбонатов; пероксикарбонатов (перкарбонатов); карбонатов аммония технического, содержащего карбамат аммония (Код ТН ВЭД 2836), гидразина и гидроксиламина и их неорганических солей; неорганических оснований прочих; оксидов, гидроксидов и пероксидов металлов прочих (Код ТН ВЭД 2825), а также хлоридов, хлорид оксидов и хлорид гидроксидов; бромидов и бромид оксидов; йодидов и йодид оксидов (Код ТН ВЭД 2827) (Таблица 1).

Таблица 1 - Основные товары, поставляемые из МЕРКОСУР на территорию ЕАЭС (млн долларов)

Код ТН ВЭД	Наименование товарной позиции	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
120 1	Соевые бобы, дробленые или недробленые	371,9	425,1	455,8	386,7	479,3	863,9	711,2	854,3	870,7	977,6
020 2	Мясо крупного рогатого скота, замороженное	2096,5	1565,3	1474,8	1986,8	2168,8	2059,8	976,7	655,9	715,7	646,6
870 1	Тракторы (кроме тракторов товарной позиции 8709)	3,8	2,6	0,0	43,1	0,3	19,7	2,7	18,3	158,2	327,1
999 9	Товары, не указанные в других местах	1,7	2,3	0,0	0,8	0,4	0,2	0,0	0,3	0,0	210,3
240 1	Табачное сырье; табачные отходы	397,3	395,1	443,4	479,3	409,4	325,1	306,9	269,1	217,1	205,8
020 6	Пищевые субпродукты крупного рогатого скота, свиней, овец, коз, лошадей, ослов, мулов или лошаков, свежие, охлажденные или замороженные	103,1	95,7	90,2	109,8	126,1	156,7	165,4	113,5	156,3	174,9
281 8	Искусственный корунд определенного или неопределенного химического состава; оксид алюминия; гидроксид алюминия	0,0	7,2	0,0	18,3	20,0	29,9	93,4	87,5	43,8	150,2
020 7	Мясо и пищевые субпродукты домашней птицы, указанной в товарной позиции 0105, свежие, охлажденные или замороженные	159,0	279,3	166,9	190,4	176,0	324,0	167,1	149,4	168,7	143,9
120 2	Арахис, нежареный или не приготовленный каким-либо другим способом, лущеный или нелущеный, дробленый или	67,0	76,4	119,7	119,0	89,6	67,4	116,9	134,2	116,2	137,2

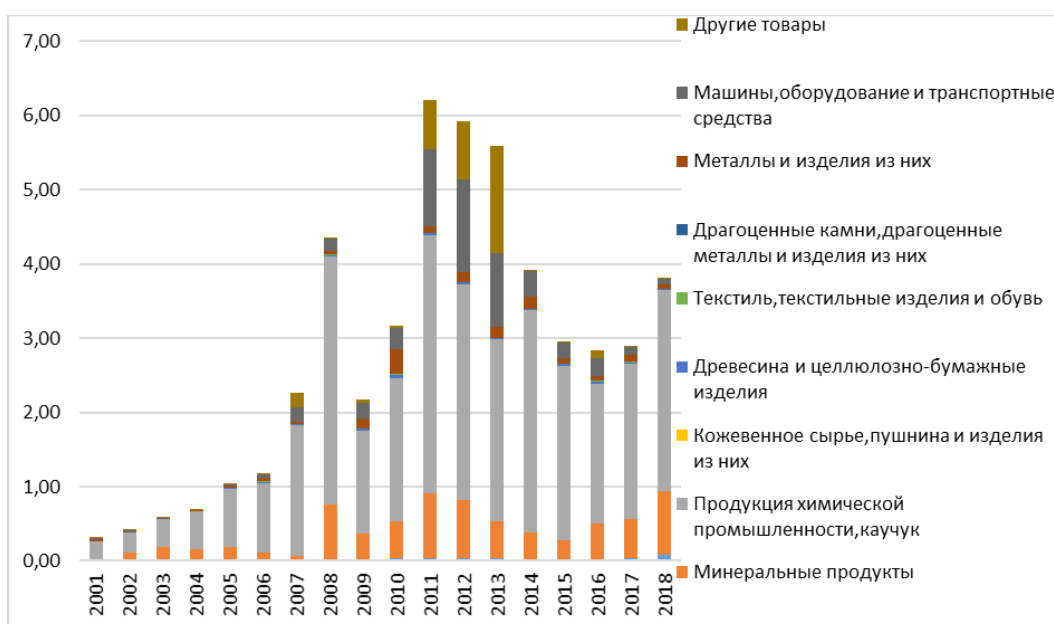
	недробленый										
720 2	Ферросплавы	25,2	47,0	49,9	57,2	101,1	84,0	106,9	59,7	91,0	113,0

Примечание – источник: International Trade Centre (ITC)//
https://www.trademap.org/tradestat/Bilateral_TS.aspx?nvpm

В последние годы страны МЕРКОСУР увеличили поставки на территорию Евразийского экономического союза металлов и изделий из них. В 2017 г. по сравнению с предыдущим годом они выросли на 45,8%, в 2018 г. – на 18,2%. В 2018 г. на их долю приходилось 3,02%. Высокие темпы роста импорта этой группы товаров обусловлены значительным ростом поставок ферросплавов.

В 2010-2012 гг. в структуре ввоза товаров из МЕРКОСУР в ЕАЭС значительно выросла доля минеральных продуктов. Если в 2009 г. она составляла всего 0,14%, то в 2010 г. – 15,1%, в 2011 г. – 13,4%, в 2012 г. – 4,6%. Это объясняется тем, что после сокращения беспошлинных поставок российской нефти в 2010 г. Беларусь начала искать альтернативные источники сырья для своих НПЗ, которые были найдены в Венесуэле. В октябре 2010 г. Белорусская нефтяная компания (БНК) и венесуэльская PDVSA заключили рамочное соглашение на поставку 30 млн т нефти в 2011-2013 гг.: по 10 млн. т ежегодно. Эффективность поставок сырья из Венесуэлы на белорусские НПЗ была неочевидной и с 1 июня 2012 г. Республика Беларусь прекратила импортировать нефть из Венесуэлы.

Основой товарного экспорта из ЕАЭС в страны МЕРКОСУР на протяжении последних лет является продукция химической промышленности. Так, в 2018 г. на минеральные удобрения приходилось 68,2% от общего объема всей продукции, закупленной МЕРКОСУР в странах Евразийского экономического союза, 15,9% приходилось на нефть и нефтепродукты, полученные из битуминозных пород, 3,6% - на серу всех видов, кроме серы сублимированной, 3% - на каменный уголь, 1,6% - на пшеницу и меслин, 1,4% - на каучук синтетический (Рисунок 3).



Примечание – источник: International Trade Centre (ITC)//
https://www.trademap.org/tradestat/Bilateral_TS.aspx?nvpm

Рисунок 3– Потоварная динамика экспорта товаров ЕАЭС в МЕРКОСУР (млрд. долларов)

Таким образом экспорт товаров, произведенных в ЕАЭС, на территорию МЕРКОСУР является слабо дифференцированным: на 10 ведущих товаров приходится 94,6% от общего объема поставленной продукции (Таблица 2).

Таблица 2 - Основные товары, поставляемые из ЕАЭС на территорию МЕРКОСУР (млн долларов)

Код ТН ВЭД	Наименование товарной позиции	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
3102	Удобрения минеральные или химические, азотные:	432,7	580,4	1064,7	987,8	879,4	869,4	689,3	621,8	629,3	750,4
3105	Удобрения минеральные или химические, содержащие два или три питательных элемента: азот, фосфор и калий; удобрения прочие	144,6	340,7	863,8	595,2	639,3	781,2	450,1	445,0	464,6	643,8
3104	Удобрения минеральные или химические, калийные	698,4	908,6	1410,4	1232,2	841,7	1243,6	1085,1	739,7	917,7	1199,3
2710	Нефть и нефтепродукты, полученные из битуминозных пород, кроме сырых	194,2	380,5	660,2	288,4	415,4	235,4	147,6	368,4	364,6	603,4
2701	Уголь каменный; брикеты, окатыши и аналогичные виды твердого топлива, полученные из каменного угля	12,4	31,0	54,1	42,6	16,9	20,0	20,2	64,9	87,2	113,4
2503	Сера всех видов, кроме серы сублимированной, осажденной и	2,3	26,7	101,0	151,6	75,5	68,9	111,1	49,3	60,7	138,0

	коллоидной										
1001	Пшеница и меслин	0,0	5,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	41,8	62,6
4002	Каучук синтетический	3,0	20,4	49,8	23,3	26,6	40,4	91,5	35,3	44,0	54,1
8545	Электроды угольные, угольные щетки, угли для ламп или батареек и изделия из графита или других видов углерода с металлом или без металла, прочие, применяемые в электротехнике	4,9	27,4	17,3	15,7	10,6	2,5	1,2	9,6	4,8	20,5
7302	Изделия из черных металлов, используемые для железнодорожных или трамвайных путей	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,8	4,0	5,6	6,9	13,1

Примечание – источник: International Trade Centre (ITC)//
https://www.trademap.org/tradestat/Bilateral_TS.aspx?nvpm

Анализ структуры и динамики торговли между ЕАЭС и МЕРКОСУР позволяет сделать следующие выводы:

1. В целом торговые отношения двух интеграционных группировок находятся на низком уровне: доля МЕРКОСУР во внешнеторговом обороте ЕАЭС снизилась с 1,39% в 2010 г. до 0,98% в 2018 г., доля стран ЕАЭС во внешнеторговом обороте МЕРКОСУР также снизилась с 1,69% в 2010 г. до 1,35% в 2018 г.

2. Торговля характеризуется стабильно отрицательным сальдо для ЕАЭС (в 2018 г. – 898,5 млн. долларов).

3. Структура двусторонней торговли слабо дифференцирована: МЕРКОСУР поставляет на территорию стран Евразийского союза в основном продовольствие, получая взамен удобрения и минеральные продукты. Очевидно, что такая ситуация в полной мере отражает особенности специализации национальных экономик.

Степень достижения взаимной торговли потенциального уровня, а также возможности дальнейшего расширения сотрудничества оцениваются с помощью индексов интенсивности торговли, индекса сравнительного преимущества и индекса торговой взаимодополняемости (комплементарности).

Индекс торговой комплементарности или взаимодополняемости товарных структур экспорта и импорта двух стран сравнивает товарную структуру внешней торговли выбранных государств и показывает, насколько экспортный профиль одной страны соответствует импортному профилю другой. Индекс рассчитывается по следующей формуле:

$$I_{jk} = 1 - \frac{\sum_i |Ex_{ij} - Im_{ik}|}{2} \quad (1)$$

I_{jk} - индекс комплементарности торговли между экспортером j и импортером k по товарным группам i ;

Ex_{ij} - доля товаров i в экспорте страны j ;

Im_{ik} - доля товаров i в импорте страны k .

Показатель взаимной дополняемости торговли рассчитывается на основе данных о товарной структуре экспорта и импорта двух стран (или интеграционных объединений), сравнивая их по категориям продукции, то есть данный индекс показывает, в какой степени страна-экспортер имеет возможности удовлетворить существующие потребности второй страны в импортных товарах. Показатель изменяется от нуля (экспорт одной страны полностью не совпадает с импортом другой) до единицы, когда товарная структура экспорта и импорта двух стран абсолютно идентичны.

Как видно из Таблицы 3 самый высокий Индекс торговой комплементарности с МЕРКОСУР среди стран ЕАЭС имеет Республика Беларусь. Взаимодополняемость российского экспорта и импорта в МЕРКОСУР относительно низкая – ниже 0,4. Что касается Армении, Казахстана и Киргизии, то они имеют сходную картину: Индекс комплементарности их экспорта в страны МЕРКОСУР почти в 2 раза ниже Индекса комплементарности их импорта из стран Южной Америки (Таблица 3).

Таблица 3 - Индекс торговой комплементарности стран ЕАЭС и МЕРКОСУР

Экспортер-Импортер	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
РФ-МЕРКОСУР	0,306	0,299	0,322	0,344	0,355	0,375	0,364	0,344	0,368	0,361
МЕРКОСУР-РФ	0,406	0,377	0,352	0,363	0,364	0,378	0,418	0,401	0,399	0,382
РБ-МЕРКОСУР	0,532	0,571	0,583	0,584	0,615	0,596	0,550	0,576	0,585	0,587
МЕРКОСУР-РБ	0,649	0,633	0,621	0,634	0,604	0,603	0,552	0,522	0,529	0,559
РК-МЕРКОСУР	0,216	0,231	0,245	0,249	0,264	0,286	0,243	0,232	0,248	0,265
МЕРКОСУР-РК	0,441	0,437	0,468	0,446	0,439	0,401	0,445	0,458	0,475	0,448
РА-МЕРКОСУР	0,183	0,204	0,236	0,246	0,205	0,199	0,222	0,188	0,203	0,206
МЕРКОСУР-РА	0,554	0,564	0,587	0,598	0,587	0,578	0,606	0,543	0,557	0,518
КР-МЕРКОСУР	0,302	0,233	0,292	0,383	0,350	0,282	0,294	0,252	0,265	0,265
МЕРКОСУР-КР	0,659	0,653	0,592	0,572	0,563	0,568	0,574	0,466	0,491	0,448

Примечание – источник: рассчитано авторами по данным International Trade Centre (ITC)// https://www.trademap.org/tradestat/Bilateral_TS.aspx?nvpm

В 1949 г. Дж. А. Брауном был предложен показатель интенсивности двусторонних товаропотоков, с помощью которого можно определить степень интеграции торговли двух стран или интеграционных объединений. Этот показатель рассчитывается по формуле:

$$I_{ij} = \frac{X_{ij} * (M_w - M_i)}{X_i * M_j} \quad (2),$$

где I_{ij} — индекс интенсивности двусторонних товаропотоков страны i в страну j ;

X_i — общий объем экспорта страны i ;

X_{ij} — экспорт страны i в страну j ;

M_j — общий объем импорта страны j ;

M_i — общий объем импорта страны i ;

M_w — общий объем мирового импорта

При расчете Индекса для конкретной страны по его значению все страны-партнеры можно разделить на три типа: с высоким предпочтением (значение индекса больше 3), со средним предпочтением (значение индекса от 1 до 3) и страны с низким предпочтением (значение – менее 1) как торгового партнера. Как видно из Таблицы 4, Россия является для МЕРКОСУР партнером со средним предпочтением, МЕРКОСУР для стран ЕАЭС (кроме Республики Беларусь) – партнером с низким предпочтением (Таблица 4). Данный факт логичен из-за географической отдаленности стран и большой величины транспортных издержек для взаимной торговли. Кроме этого отрицательное влияние на торговые взаимоотношения двух интеграционных объединений оказывают слабая диверсификация экспортного предложения сторон и его сравнительно низкая конкурентоспособность (по условиям платежа, уровню технического обслуживания и обеспеченностью запчастями), практическое отсутствие льготных экспортных кредитов, отсутствие реальной поддержки экспортеров машинно-технической продукции со стороны государств ЕАЭС, а также усиливающиеся в странах МЕРКОСУР протекционистские тенденции.

Таблица 4 - Индексы интенсивности товаропотоков ЕАЭС и МЕРКОСУР

	Экспорт товаров ЕАЭС на территорию МЕРКОСУР					
	Армения	Беларусь	Казахстан	Киргизия	Россия	ЕАЭС
2009	0,001	1,832	0,030	0,011	0,296	0,349
2010	0,000	2,169	0,029	0,001	0,276	0,341
2011	0,000	1,793	0,033	0,000	0,434	0,460
2012	0,000	1,152	0,038	0,000	0,443	0,430
2013	0,020	0,821	0,021	0,000	0,454	0,413
2014	0,001	1,232	0,043	0,000	0,314	0,329
2015	0,001	1,285	0,086	0,000	0,393	0,411
2016	0,000	1,432	0,053	0,000	0,570	0,566
2017	0,003	1,187	0,047	0,000	0,464	0,460

2018	0,003	1,339	0,064	0,000	0,481	0,481
Экспорт товаров МЕРКОСУР на территорию ЕАЭС						
2009	0,000	0,348	0,050	0,040	1,401	1,124
2010	0,000	1,851	0,042	0,047	1,081	1,108
2011	0,000	1,465	0,041	0,041	0,827	0,852
2012	0,000	0,602	0,040	0,042	0,779	0,705
2013	0,006	0,360	0,044	0,039	0,836	0,720
2014	0,000	0,055	0,039	0,002	1,108	0,896
2015	0,000	0,328	0,030	0,019	1,390	1,102
2016	0,000	0,254	0,041	0,204	1,210	0,995
2017	0,001	0,282	0,032	0,022	1,097	0,905
2018	0,001	0,181	0,026	0,063	1,013	0,815

Примечание – источник: рассчитано авторами по данным International Trade Centre (ITC)//
https://www.trademap.org/tradestat/Bilateral_TS.aspx?nvpm

Главный вызов, который стоит перед странами ЕАЭС в сфере отношений с МЕРКОСУР, заключается в необходимости достижения сбалансированности во взаимной торговле на основе увеличения экспорта товаров с высокой долей добавленной стоимости.

4. Сравнительный анализ тарифных и нетарифных инструментов регулирования торговли в ЕАЭС и МЕРКОСУР

Тарифные меры

Единый внешний тариф МЕРКОСУР (Common External Tariff, CET)

Для создания зоны свободной торговли товарами, являющейся первым шагом на пути к общему рынку, в учредительном договоре МЕРКОСУР была разработана программа автоматической и всесторонней отмены импортных пошлин в период 1991-1994 годов. Большинство тарифов были отменены в рамках согласованного графика, при этом большая часть внутрирегиональной торговли облагалась нулевыми пошлинами. МЕРКОСУР CET вступил в силу в 1995 году на основании Асунсьонского договора и Протокола Оуру-Прету. В ноябре 1997 года CET был временно увеличен на 3% (максимум 23% вместо 20%) до 31 декабря 2000 года. 25 декабря 2000 года крайний срок временного увеличения был продлен до 31 декабря 2002 года, а увеличение на 3% было изменено до 2,5%. 7 апреля 2001 года Совет общего рынка МЕРКОСУР (СМС) утвердил в качестве исключительных и временных (до 31 декабря 2002 года) односторонние меры Аргентины в отношении тарифов на экстра-МЕРКОСУР (повышение тарифов на некоторые потребительские товары до 30% и устранение тарифов на средства производства). 22 июня 2001 года Совет общего рынка МЕРКОСУР изменил CET на период с 1 января 2002 года по 31 декабря 2002 года: временное увеличение составит 1,5% вместо 2,5%. Односторонние меры в 2001 году замедлили прогресс в завершении CET и создании таможенного союза МЕРКОСУР (в

нарушение согласованных обязательств) и создали сложные условия для продвижения дискуссий по конкретным секторальным вопросам.

Общая номенклатура МЕРКОСУР (NCM) - это система, которая позволяет идентифицировать и классифицировать товары, продаваемые между государствами-участниками МЕРКОСУР, а также между ними и остальным миром. NCM основан на Гармонизированной системе обозначения и кодирования товаров. Общий внешний тариф (СЕТ) был принят в 1994 году решением 22/94 Совета общего рынка (СМС). СЕТ основан на Общей номенклатуре МЕРКОСУР (NCM) и определяется аликвотами, применимыми к каждой тарифной позиции (8 цифр). Шесть первых цифр номенклатуры соответствуют Гармонизированной системе описания и кодирования товаров, две последние цифры отражают специфические особенности товарных групп общего рынка МЕРКОСУР.

В декабре 2011 г. правительства стран-членов МЕРКОСУР договорились о возможности делать временные исключения из Единого внешнего тарифа МЕРКОСУР и выработали механизм согласования одностороннего изменения таможенных пошлин. В соответствии с Решением №39/11 Совета общего рынка МЕРКОСУР (Decisao №39/11 do Conselho Mercado Comum do Mercosul - СМС), каждая из стран получала право повышать импортные пошлины на 100 товаров, происходящих из стран, не входящих в блок, на период 12 месяцев с возможностью пролонгации, в рамках лимитов, установленных ВТО (не более 35%), по причинам неуравновешенности международной экономической конъюнктуры и в целях защиты национальных производителей. Перечень товаров, на которые правительство захочет повысить импортные пошлины, должен направляться на согласование с правительствами стран-членов МЕРКОСУР, которые могут в течение 15 дней представить свои возражения.

28 мая 2012 г. в Бразилии был опубликован Декрет № 7.734, инкорпорирующий нормы данного Решения №39/11 в бразильское законодательство.

На саммите МЕРКОСУР, состоявшемся в Мендосе в июне 2012 года, было одобрено Решение 25/12 Совета общего рынка МЕРКОСУР (Decisao 25/12 do Conselho Mercado Comum do Mercosul - СМС), предусматривающее право членов блока временно до конца 2014 г. увеличивать импортные пошлины уже не на 100, а на 200 товарных позиций, соответствующих кодам Единой номенклатуры МЕРКОСУР.

Первое увеличение импортных пошлин на 100 товаров в Бразилии на базе Решения №39/11 Совета общего рынка МЕРКОСУР произошло 1 октября 2012 г. Тем не менее, по результатам анализа в 2013 году бразильское правительство приняло решение

не продлять действие повышенных пошлин на первые сто товаров и не вводить повышенные пошлины на дополнительные сто товаров.

Бразилия применяет СЕТ, выраженный в Общей номенклатуре МЕРКОСУР (НСМ), которая в настоящее время основана на версии Гармонизированной системы (ГС) 2017 года. Применяемый в 2018 году бразильский тариф РБН является полностью адвалорным и имеет 10 264 линий на уровне 8 знаков. Тариф состоит из 19 полос с тарифами от 0 до 55%. Бразилия не применяет сезонных или переменных импортных пошлин. Простой средний применяемый тариф РБН в 2018 г. вырос до 13,4% против 11,6% в 2017 г. Промышленный сектор по-прежнему пользуется более высокой тарифной защитой – 13,9%, средний применяемый тариф на сельскохозяйственную продукцию составил 10,1%.

В Аргентине в 2018 г. применялась тарифная ставка в режиме наиболее благоприятствуемой нации (РНБ), которая в среднем составляла 10,3% для сельскохозяйственной продукции и 14,2% для несельскохозяйственной продукции (последние имеющиеся данные). Простая средняя связанная ставка ВТО в Аргентине значительно выше: 32,4% для сельскохозяйственной продукции и 31,7% для несельскохозяйственной продукции.

Максимальная тарифная ставка Аргентины в соответствии с Общим внешним тарифом МЕРКОСУР составляет 35%. В соответствии с решением Совета общего рынка МЕРКОСУР от 16 июля 2015 года каждому члену МЕРКОСУР разрешается сохранять ограниченное число исключений из СЕТ в течение установленного периода. Аргентине разрешено вести список из 100 исключений из СЕТ до 31 декабря 2021 года. Изменения в тарифных ставках МЕРКОСУР вносятся посредством резолюций и публикуются на официальном сайте

Согласно процедурам МЕРКОСУР, любой товар, ввозимый в любую страну-участницу интеграционного блока, подлежит уплате ввозных таможенных пошлин таможенным органам этой страны. Если продукт затем реэкспортируется в другую страну МЕРКОСУР, таможенные пошлины также взимаются во второй стране. Совет общего рынка МЕРКОСУР перешел к созданию Таможенного союза, утвердив в августе 2010 года единый Таможенный кодекс (Common Customs Code, CCC), а в декабре 2010 года - план ликвидации двойного применения таможенных пошлин в рамках МЕРКОСУР. Все члены МЕРКОСУР должны ратифицировать CCC, чтобы он вступил в силу. Аргентина ратифицировала CCC в ноябре 2012 года.

Странам-членам МЕРКОСУР также разрешено самостоятельно устанавливать импортные тарифы на некоторые виды товаров, включая компьютерное и

телекоммуникационное оборудование, сахар и некоторые капитальные товары. Аргентина вводит 14-процентный тариф на импорт капитальных товаров, которые также производятся внутри страны. Импорт некоторых других капитальных товаров, которые не производятся внутри страны, облагается сниженным адвалорным тарифом в размере 2%.

Аргентина имеет двусторонние соглашения с Бразилией и Уругваем об автомобилях и автомобильных деталях, на которые распространяется предоставление преференциального режима между тремя странами. Аргентина продлила двустороннее соглашение с Бразилией до 30 июня 2020 года в соответствии с Резолюцией от 12 июля 2018 года. Эта Резолюция также увеличивает количество автомобильных деталей, не производимых на месте, которые могут поставяться в страну с уплатой двухпроцентного импортного тарифа. Мексика и Аргентина также имеют отдельное двустороннее торговое соглашение, касающееся квот на автомобили и автозапчасти. В марте 2019 года они достигли соглашения о сохранении квот на три года до ведения двусторонней свободной торговли этими товарами.

Указ 117/2017 от 17 февраля 2017 года, отменяющий 35-процентную пошлину на импорт ряда электронных устройств, вступил в силу 1 апреля 2017 года.

Тариф Парагвая основан на общем внешнем тарифе МЕРКОСУР (СЕТ), за некоторыми исключениями, и выражается в Общей номенклатуре МЕРКОСУР (NCM), которая соответствует Гармонизированной системе описания и кодирования товаров (ГС). Применяемый тариф Парагвая (HS 2017) включает 10 226 восьмизначных линий и 24 уровня тарифов в диапазоне от 0% до 30%. Парагвай применяет только адвалорные ставки, основанные на CIF стоимость импорта. Простое среднее значение тарифа РНБ составляет 9,8%. Простая средняя связанная тарифная ставка ВТО Парагвая значительно выше - 33,5%. В соответствии с решением Совета общего рынка МЕРКОСУР от 16 июля 2015 г. Парагваю разрешено вести список из 649 исключений из СЕТ до 31 декабря 2019 года.

Структура применяемого Парагваем тарифа демонстрирует относительно небольшую дисперсию тарифов с коэффициентом вариации 0,8. В 2017 году 16,0% всех тарифных позиций были беспошлинными, в то время как на линии с тарифом больше нуля, но менее 5%, приходилось 25,7% от общего количества тарифных линий. Тариф, превышающий 20%, применяется только к 0,8% всех тарифных позиций.

Уругвайский таможенный тариф основан на Общем внешнем тарифе МЕРКОСУР (СЕТ), за некоторыми исключениями. В 2018 г. уругвайский тариф содержал 11 922 десятизначных тарифных линий HS 2017 года. Уругвай применяет

только адвалорные тарифы. Простое среднее значение пошлин РНБ, применяемых в Уругвае, с 2011 г. остается на уровне 9,4%. Сельскохозяйственная продукция (по определению ВТО) облагается средним тарифом в 9,6%, что лишь немного выше, чем средний тариф для несельскохозяйственных товаров - 9,4%. Продукт с самым высоким средним тарифом - это одежда (20%), за которой следуют молочные продукты (17,9%), сахар и кондитерские изделия из сахара (17,2%), текстиль (16,1%), кожа, резина и обувь (15,3%).

Тарифная структура РНБ Уругвая включает 19 ставок, которые варьируются от 0% до 35%. В 2018 году наиболее распространенными тарифными ставками были ставки ниже 20%; на 55,3% линий действовал тариф, не превышающий 10%, и только 0,9% всех тарифных линий имели тариф более 20%. В 2018 году наиболее часто встречались показатели между 0% и 5% (23,0% в 2018 году и 23,3% в 2011 году) и между 15% и 20% (25,7% в 2018 году и 25,8% в 2011 году). 132 тарифные линии на уровне 10 знаков, на которые распространяется тариф РНБ более 20%, включают: подсолнечное и кардамоновое масло; соевое масло, маргарин и другие фиксированные растительные жиры и масла; молоко и сливки; моцарелла; тростниковый или свекольный сахар; фрукты и орехи; обувь на резиновой подошве; автомобили для перевозки пассажиров и товаров. Большинство из этих продуктов включены в Национальный список Уругвая исключений из СЕТ или являются продуктами, для которых СЕТ был временно изменен.

Государства МЕРКОСУР могут вести национальный список исключений (LNE) для СЕТ, который содержит определенное количество продуктов, временно освобожденных от общего режима СЕТ. В отдельных решениях Совет Общего рынка (СМС) утвердил количество продуктов и максимальное время для соблюдения этих исключений. Текущий национальный список исключений Уругвая в СЕТ содержит 256 тарифных позиций; эти исключения могут сохраняться до 31 декабря 2022 года. Критерий, использованный Уругваем при составлении этого списка, заключается в том, что продукты должны быть исходными данными для отечественной промышленности, конечный продукт которой предназначен для внутреннего рынка; соответственно, уровни тарифов, применяемые к продуктам в списке, в основном ниже, чем в СЕТ. Существует также специальный режим для капитальных товаров из-за пределов зоны (ВК) и компьютерных и телекоммуникационных товаров (ВИТ), в соответствии с которыми государства-участники могут применять тарифы, отличные от тарифных ставок СЕТ. Решение СМС № 25/15 позволяет Уругваю применять тариф 0% до 31 декабря 2021 года и тариф 2% до 31 декабря 2023 года к товарам из списка ВК. В 2018

году список ВК содержал 1297 тарифных линий на восьмизначном уровне, из которых Уругвай использовал 974. Решение СМС № 25/15 также разрешает применять тарифы 2% и 0% к товарам, обозначенным как ВТ, до 31 декабря 2022 года. В 2018 году этот список содержал 260 тарифных позиций.

Сахар и автомобили еще не включены в Таможенный союз МЕРКОСУР, поэтому в каждом государстве-участнике они остаются под конкретным тарифным режимом до принятия соответствующей политики всего интеграционного сообщества. Уругвай применяет ставки, которые в среднем выше, чем СЕТ, для двух продуктов, связанных с сахаром, в то время как для продуктов автомобильного сектора средняя защита меньше той, которая была бы предложена СЕТ. Государства-участники уполномочены временно поднять ставки налога на импорт выше СЕТ для импорта, происходящего из-за пределов зоны, до максимальной границы в рамках ВТО, для 100 тарифных позиций Общей номенклатуры МЕРКОСУР (NCM на восьмизначном уровне), на ограниченный период. В настоящее время продуктами, затронутыми этой мерой, были персики в сиропе (HS 200870) и молочные продукты (HS 0402, 0404 и 0406). В обоих случаях Уругвай увеличил свои тарифы до максимально разрешенного Советом, а именно до 35% на персики в сиропе и до 28% на молочные продукты. Исключения из СЕТ, поддерживаемые Уругваем в 2017 году, составили 22,3% тарифных позиций. Большинство из 2651 тарифных позиций (97,43% от общего количества) имеют тарифы ниже, чем СЕТ, которые варьируются от 0% до 25%. Средний тариф для линий, которые образуют исключения для СЕТ, намного ниже (8,5%), чем средний СЕТ (19,5%) для тех же товаров. Таким образом, средний тариф, применяемый Уругваем (9,4%), ниже, чем МЕРКОСУР СЕТ (11,9%).

Следует отметить, что в странах МЕРКОСУР в отличие от многих стран ставка таможенной пошлины на сельскохозяйственную продукцию ниже, чем на несельскохозяйственную продукцию. Невысокий уровень защиты внутреннего рынка многих стран Южной Америки, в первую очередь, Аргентины и Бразилии, свидетельствует о том, что сельское хозяйство, как одна из наиболее конкурентоспособных отраслей этих стран региона, не нуждается в установлении дополнительных тарифных барьеров.

Из-за большого количества исключений из Единого внешнего тарифа МЕРКОСУР фактически представляет четыре отдельные таможенные территории, где страны самостоятельно определяют правила внешней торговли.

Единый таможенный тариф Евразийского экономического союза

В соответствии с пунктом 1 статьи 42 Договора о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г. [CITATION Офи5 \l 1049] (далее – Договор о Союзе) на таможенной территории Евразийского экономического союза применяется Единый таможенный тариф Евразийского экономического союза (ЕТТ ЕАЭС). ЕТТ ЕАЭС - свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, ввозимым (ввезенным) на таможенную территорию Евразийского экономического союза из третьих стран, систематизированный в соответствии с единой Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза.

Цели применения ЕТТ ЕАЭС и виды ставок ввозных таможенных пошлин определены в статье 42 Договора о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г. Республика Беларусь и Российская Федерация применяют ЕТТ ЕАЭС в полном объеме без изъятий и ограничений.

Республика Армения и Кыргызская Республика при присоединении к Союзу приняли обязательства применять ставки пошлин ЕТТ ЕАЭС за исключением ограниченных перечней товаров, по которым присоединившиеся государства реализуют предусмотренное пунктом 6 статьи 42 Договора о Союзе право применять в течение переходного периода ставки ввозных таможенных пошлин, отличные от ставок пошлин ЕТТ ЕАЭС.

В соответствии с правом Союза для Республики Армения переходный период по применению изъятий из ЕТТ ЕАЭС установлен до 2022 года, для Кыргызской Республики до 2020 года. Таким образом, с указанного времени Армения и Кыргызстан будут применять ЕТТ ЕАЭС в полном объеме, и дополнительного механизма «выравнивания ставок пошлин ЕТТ» не требуется.

При этом в соответствии с международными договорами о присоединении к Союзу тарифные обязательства Республики Армения и Кыргызской Республики, являющиеся условиями их присоединения к ВТО, не становятся обязательствами других государств-членов Союза или Союза в целом. В данной связи, по тем товарам, по которым ставки ввозных таможенных пошлин ЕТТ ЕАЭС выше тарифных обязательств этих государств в ВТО, Республика Армения и Кыргызская Республика проводят переговоры с членами ВТО по изменению своих «индивидуальных» тарифных обязательств в соответствии с принятыми в ВТО правилами.

Республика Казахстан стала полноправным членом ВТО 30 ноября 2015 года и приняла обязательства полностью применять зафиксированные по результатам переговоров с членами ВТО связанные ставки пошлин, в том числе, через применение

изъятий из ЕТТ ЕАЭС по тем товарам, в отношении которых ставки пошлин ЕТТ ЕАЭС превышают соответствующие тарифные обязательства Казахстана.

Применение ЕТТ ЕАЭС с изъятиями для Казахстана зафиксировано в Протоколе о некоторых вопросах ввоза и обращения товаров на таможенной территории Евразийского экономического союза от 16 октября 2015 г. и также носит временный характер. Перечень таких товаров и размеров ставок пошлин, учитывающий текущие тарифные обязательства Республики Казахстан в ВТО, утвержден Решением Совета Комиссии от 14 октября 2015 г. № 59 (с изменениями и дополнениями).

По состоянию на 1 июня 2017 года общее количество тарифных линий, по которым Армения, Казахстан и Кыргызстан применяют ставки ввозных таможенных пошлин, отличные от ставок пошлин ЕТТ ЕАЭС, составляет не более 25% от общего числа позиций в ЕТТ ЕАЭС. При этом все государства-члены Союза, применяющие изъятия, приняли обязательства обеспечить использование товаров, ввезенных с применением более низких по сравнению с ЕТТ ЕАЭС ставок ввозных таможенных пошлин, только в пределах своих территорий и принять меры по недопущению их вывоза на территории других государств-членов Союза (Таблица 5).

Таблица 5 - Характеристика таможенного тарифа в странах МЕРКОСУР и ЕАЭС (по состоянию на 2018 г.)

Страна	средний РНБ(%)	Количество беспошлинных линий	Количество неадвалорных линий	Количество линий > 15%	Максимальный тариф (%)	Количество различных ставок пошлин	Количество применяемых тарифных линий РНБ
		Доля подзаголовков ГС на уровне 6 знаков, в %					
МЕРКОСУР							
Аргентина	13,6	5,9	0	36,4	35	18	10 032
Бразилия	13,4	5,1	0	35,0	35	14	10 264
Парагвай	9,8	13,8	0	27,3	35	25	10 313
Уругвай	10,3	14,8	0	33,1	35	19	11 945
ЕАЭС							
Армения	6,5	16,1	8,2	0,8	55	389	12 049
Беларусь	6,8	16,0	9,3	1,8	308	415	12 049
Казахстан	6,4	15,6	8,0	1,0	303	475	12 198
Киргизия	6,5	17,3	9,3	1,4	173	378	12 049
Россия	6,8	16,0	9,3	1,9	303	570	12 049

Примечание - Источник: Официальный сайт ВТО. World Tariff Profiles// https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles19_e.pdf

Нетарифные меры

В Асунсьонском договоре 1991 года Общий рынок стран Юга (МЕРКОСУР) рассматривается как прогрессивный и амбициозный проект, который позволит полностью устранить тарифные и нетарифные барьеры и согласовать технические,

санитарные и фитосанитарные правила. Таким образом, что касается нетарифных ограничений во внешней торговле, то проводится различие между теми, которые должны быть устранены, и теми, которые должны быть согласованы, такими как меры, касающиеся здоровья растений и животных, а также технические стандарты защиты окружающей среды и безопасности. Это позволяет проводить общую политику МЕРКОСУР в соответствии с положениями ВТО. В Приложении II к Асунсьонскому договору воспроизводится резолюция Группы общего рынка, устанавливающая нормативную базу для устранения нетарифных ограничений и гармонизации мер, не связанных с тарифный характер. В соответствии с программой либерализации торговли Асунсьонского договора (Приложение I) нетарифные меры должны были быть отменены в отношении внутренней торговли в рамках LAIA (Соглашение об экономической взаимодополняемости № 18). Однако, хотя ряд нетарифных мер был отменен, устранение других все еще требует законодательного одобрения на национальном уровне.

Проблему нетарифных мер в МЕРКОСУР начали решать с момента основания интеграционного объединения. Проект региональной интеграции был особенно активным в выявлении барьеров для региональной торговли, которые необходимо было устранить в соответствии с календарем либерализации тарифов. Были согласованы институциональные и методологические подходы к рассмотрению государственной политики, приводящей к искажению конкурентоспособности между членами, включая механизм урегулирования споров и институциональные рамки для согласования технических стандартов и СФС-мер. Однако с течением времени количество ограничительных нетарифных мер все увеличивалось, а интернализация региональных решений в национальные правовые рамки оставалась фрагментарным. Это подорвало амбиции МЕРКОСУР и его экономическое развитие.

Меры нетарифного регулирования, применяемые государствами-членами Евразийского экономического союза в торговле с третьими странами, определены статьей 46 Договора о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г. Это запреты, количественные ограничения, разрешительный порядок ввоза/вывоза товаров и другие. Порядок введения и применения мер нетарифного регулирования регламентирован Протоколом о мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран (Приложение №7 к Договору о Союзе).

Применение нетарифных мер регулирования в настоящее время характеризуется увеличением числа технических барьеров в торговле, а также санитарных и фитосанитарных мер, которые страны вводят из соображений безопасности для

обеспечения качества продукции и защиты окружающей среды. Технические барьеры в торговле (ТБТ) получили широкое распространение во всех странах.

Таблица 6 - Количество нетарифных мер в МЕРКОСУР и ЕАЭС (единиц)

	SPS	TBT	ADP	CV	SG	SSG	QR	TRQ	XS
МЕРКОСУР									
Аргентина	225	422	122						
Бразилия	1521	994	177	3				1	16
Парагвай	27	110							
Уругвай	53	31	1				44		3
ЕАЭС									
Армения	28	85			3				
Беларусь									
Казахстан	39	23			3		29		
Киргизия	9	48			3				
Россия	163	92	24		3		93	4	

Источник: Integrated Trade Intelligence Portal. URL: <https://i-tip.wto.org>

SPS - санитарные и фитосанитарные меры;

TBT - технические барьеры в торговле;

AD – антидемпинговые меры;

CV - компенсационные меры;

SG - защитные меры;

SSG - специальные защитные меры;

QR - количественные ограничения;

TRQ - тарифные квоты;

XS - экспортные субсидии

Проведенный сравнительный анализ инструментов торговой политики, применяемых ЕАЭС и МЕРКОСУР, позволил в целом оценить степень либерализации внешней торговли, а в случае с МЕРКОСУР -е степень унификации подходов к реализации торговой политики.

Анализ тарифных инструментов торговой политики двух интеграционных объединений показал, что основным инструментом регулирования внешней торговли для стран МЕРКОСУР и ЕАЭС выступает импортный таможенный тариф, среднее значение которого в странах МЕРКОСУР составляет примерно 11,5 %, а в ЕАЭС данный показатель в ниже - 5,58 %.

По группам товаров ситуация довольно интересная: импортные тарифы на промышленные товары в МЕРКОСУР выше, чем на сельскохозяйственную продукцию (особенно в Бразилии и Аргентине). Это не характерно для большинства стран - членов ВТО, в том числе для ЕАЭС, где для промышленных товаров предусмотрена ставка 3,9

%. Такая картина свидетельствует о том, что сельское хозяйство в странах МЕРКОСУР способно выдержать конкуренцию со стороны импорта без каких-либо дополнительных тарифных барьеров, а вот евразийские сельхозпроизводители недостаточно конкурентоспособны, что отражается в достаточно высоких ставках таможенных пошлин - 11,2%.

В целях защиты внутреннего рынка оба интеграционных объединения используют весь спектр нетарифных мер: технические барьеры в форме сертификации, стандартизации и требований к качеству и безопасности, особенно по отношению к продуктам питания и высокотехнологичным товарам; лицензирование импорта и экспорта; санитарные и фитосанитарные требования, а также ряд налогов и сборов, установленных для импортируемых товаров. МЕРКОСУР активно использует антидемпинговые пошлины (особенно Бразилия и Аргентина).

Одной из проблем для евразийских экспортеров является то, что в рамках МЕРКОСУР пока не сформирована общая торговая система, что связано с несовершенством существующего таможенного союза. Это проявляется в отсутствии общих обязательных для всех участников законодательных актов, которые бы регламентировали такие вопросы, как стандартизация, технические барьеры, применение компенсационных и антидемпинговых пошлин. В странах ЕАЭС недостаточно гармонизированными остаются такие области, как система налогообложения, технические нормы, стандартизация и санитарные требования.

Итак, сравнительный анализ инструментов торговой политики, при меняемых этими региональными интеграционными группировками показал, что в целом торговый режим ЕАЭС является более либеральным, однако наибольший уровень протекционизма характерен именно для тех отраслей, на экспорте продукции которых специализируются страны МЕРКОСУР (растениеводство, продукты питания). В странах МЕРКОСУР уровень защиты внутреннего рынка выше, особенно в тех отраслях, развитие которых является приоритетным направлением экономической политики (машиностроение, автомобилестроение и текстильная промышленность).

5 Обзор наиболее перспективных секторов, крупных инфраструктурных проектов и возможностей для бизнеса в странах МЕРКОСУР

Аргентина

Аргентина является привлекательным рынком с большой численностью хорошо образованного населения, богатыми природными ресурсами, такими как сельское хозяйство, горнодобывающая промышленность и нетрадиционные углеводороды, а

также большими потребностями в развитии инфраструктуры. По мере решения Аргентиной своих текущих экономических задач возможности будут расширяться. Это отличное время для исследования рынка и расширения торгово-экономических отношений.

По информации Аргентинского агентства по привлечению инвестиций и развитию внешней торговли[CITATION SEL18 \l 1049], в настоящий момент наиболее привлекательными и перспективными для иностранных инвесторов являются энергетическая сфера и развитие инфраструктуры. Возможности в области энергетики и добычи полезных ископаемых составляют более 240 млрд. долларов США и включают в себя разработку огромных запасов сланцевой нефти и газа на месторождении Вака-Муэрта¹.

План развития инфраструктуры чрезвычайно амбициозен, он предлагает инвестиционные проекты на сумму более 50 млрд. долларов США в области автомобильных, железных дорог, водоснабжения и канализации, ирригации, портов и аэропортов, городской мобильности, телекоммуникаций и общественного жилья.

Кроме того, существует широкий спектр других секторов с большим потенциалом - от агробизнеса до недвижимости и туризма - которые составляют более 10 млрд. долларов

1. Энергетика:

- Нефть и газ. Высококачественные сланцевые ресурсы и решительная поддержка со стороны правительства Аргентины в целях поощрения разведки и добычи в Вака-Муэрта и других местах. Аргентина впервые за последние десятилетия выставляет на аукцион возможности для разведки и добычи на шельфе. Александр Новак в декабре 20118 г. принял участие в церемонии подписания меморандума о взаимопонимании об освоении в Аргентине нефтегазовой формации Вака-Муэрта с использованием российских технологий добычи.

- Возобновляемые источники энергии: избыточное предложение энергии на аукционах из возобновляемых источников продолжает представлять среднесрочные и долгосрочные возможности для бизнеса.

2. Инфраструктура

Транспортная сеть Аргентины в последнее время страдает от недостатка инвестиций. Менее 35% дорог Аргентины покрыты асфальтом, что значительно ниже,

1 Общий объем запаса обнаруженного в 2011 году месторождения Вака-Муэрта специалисты американского Минэнерго оценили на уровне чуть выше 300 трлн куб. футов природного газа и немногим более 16,2 млрд. баррелей сырой нефти

чем у некоторых ее региональных аналогов (например, Парагвая, Уругвая, Чили), и многие дороги находятся в аварийном состоянии. Только 5% грузов в настоящее время перевозится по железной дороге, несмотря на большие расстояния. Более 3 000 км дорог подвергаются транспортным заторам и требуют модернизации. Разрыв между Аргентиной и ее региональными партнерами в области водоподготовки и ирригации является значительным, что создает возможности для инвестиций. В настоящее время орошается только 33% земель с потенциалом, по сравнению со 100% в США и Европе

Был разработан подробный план, предусматривающий широкие возможности для участия частного сектора в различных видах проектов и партнерских отношений, одним из основных элементов которых являются государственно-частные партнерства.

Проектирование и строительство: Межамериканский банк развития (4,65 млрд. долларов США) и Всемирный банк (3,3 млрд. долларов США) обязались финансировать строительство новых дорог, железных дорог, портов и коммунальных служб. Тем не менее, сокращение федеральных расходов и нынешний высокий уровень «странового риска» Аргентины означает, что 55 млрд. долларов, запланированных на инфраструктурные проекты на 2017-2025 годы, в настоящее время приостановлены.

К участию в проекте приглашаются различные типы компаний:

- Поставщики оборудования (поставка железнодорожного и механизированного железнодорожного оборудования).
- Инжиниринговые компании (геотехнические исследования, фундаментальное проектирование, сопровождение работ и др.).
- Аудиторские компании (контроль проекта, аудит выполнения работ).

3. Прочие отрасли

В Аргентине отличные условия для сельского хозяйства: мягкий климат с обильными осадками, богатые почвы с низкими потребностями в удобрениях и исключительные человеческие ресурсы из давних традиций земледелия. Внедрение высоких технологий (> 65% ГМО культур) и возможность хранить 100% продукции

Правительство ориентировано на дальнейшее развитие агропромышленного сектора. Одной из первых мер администрации президента Макри было устранение ограничений на экспорт пшеницы, кукурузы, мяса и региональных продуктов. Разработан национальный план по инфраструктуре и оптимизации, позволяющий значительно сократить расходы на логистику.

- Производство продуктов питания и напитков. Продукция этого сектора составляет значительную часть аргентинского экспорта.

- Биотехнологии. Страна обладает развитым фармацевтическим сектором, современным оборудованием и технологиями, квалифицированным персоналом.

- Программное обеспечение и информатика. В стране насчитывается около 1600 компаний данной направленности, что позволяет Аргентине занимать одно из лидирующих позиций в мире в этой сфере.

- Виноделие. Является одним из перспективных секторов экономики за счет высокого внутреннего спроса и известности аргентинских вин на мировом рынке.

- Автомобильная промышленность и производство запчастей и автокомпонентов.

- Сельскохозяйственные технологии и сельскохозяйственная техника: две трети экспорта Аргентины приходится на сельское хозяйство. Ожидается, что снижение курса аргентинского песо в сочетании с прогнозируемым сильным урожаем в 2019 году повысит сельскохозяйственное производство, экспорт и инвестиции Аргентины в этот сектор.

- ИКТ и кибербезопасность: правительство Аргентины предлагает новый закон о конвергенции телекоммуникационных технологий для усиления конкуренции и ускорения освоения технологий. Правительство Аргентины оценивает инвестиции в телекоммуникации в размере 20 млрд. долларов в течение 4 лет.

- Технологии здравоохранения: в рамках национального плана здравоохранения правительство Аргентины уделяет особое внимание эффективным расходам, доступности и модернизации, включая электронное здравоохранение. Город Буэнос-Айрес планирует модернизировать 14 больниц.

Стратегия выхода на рынок.

В Аргентине доступны все каналы импорта: агенты, дистрибьюторы, импортеры, торговые компании, дочерние компании и филиалы иностранных фирм. Например, американские компании, экспортирующие в Аргентину, обычно продают свои продукты и услуги через аргентинских агентов, представителей и дистрибьюторов. Компании, намеревающиеся экспортировать в Аргентину, должны убедиться, что их партнеры выполняют все импортные требования перед отправкой любого продукта, и должны тщательно соблюдать все правила. Некоторые ключевые моменты: важны близкие личные отношения.

Важным условием для выхода на аргентинский рынок с машиностроительной и высокотехнологичной продукцией является наличие местного профильного партнера для продвижения продукции и/или организации совместного производства: на первом этапе – сборочного с последующим повышением локализации и передачей технологии.

Бразилия

Коммерческая служба Бразилии (CS Brazil) выделила шесть секторов с высоким экспортным потенциалом: энергетика, инфраструктура, здравоохранение, оборона и авиация, а также информационные технологии; и четыре сектора услуг: образование, туризм, франчайзинг и финансовые технологии.

Энергетика. В Плане расширения энергетики Бразилии (Brazilian Energy Expansion Plan, PDE) на 2024 год, опубликованном Министерством горнодобывающей промышленности и энергетики Бразилии (Brazilian Ministry of Mines and Energy, MME), бразильская энергетическая матрица показывает, что в 2024 году доля возобновляемых источников будет оставаться высокой – 45% по сравнению с 39%, наблюдаемыми в 2014 году. «Другие источники» в совокупности (ветер, биодизель, солнечная энергия и черный щелок) будут способствовать росту использования возобновляемых источников энергии, за которым следуют гидроэнергетика и продукты из сахарного тростника. В ископаемом топливе сократится доля нефти и газа, а угля незначительно увеличится. Ожидается, что ядерная энергия будет расти в связи с вводом в эксплуатацию электростанции Angra 3.

Нефть и газ. Бразилия является крупнейшим производителем нефти в Южной Америке, девятым по величине мировым производителем нефти, седьмым по величине потребителем нефти и обладает крупнейшими извлекаемыми сверхглубокими (подсолевыми) запасами нефти в мире. Добыча нефти в Бразилии осуществляется преимущественно на шельфе (94%). Проведение реформ в энергетической сфере, открытие новых запасов нефти привлекают международные нефтяные компании со всего мира для участия в торгах в Бразилии. Кроме того, существует повышенный потенциал для экспорта оборудования и услуг, а также привлечения новых инвестиций в разведку, добычу и переработку, осуществляемые бразильской национальной нефтяной компанией Petrobras и другими, которые оцениваются в 100 млрд. долларов в течение следующих нескольких лет.

Ядерная энергия

Бразилия имеет перспективный рынок гражданской ядерной энергии. Два ядерных реактора страны обеспечивают почти 2% энергии Бразилии. Государственная компания Eletronuclear (ETN) недавно утвердила свой инвестиционный план в размере 13,8 млрд. реалов (примерно 4 млрд. долларов) на период 2019-2023 годов. Завершение строительства третьего ядерного реактора зависит от наличия финансовых источников и новой бизнес-модели, позволяющей обеспечить участие частного сектора. Новый министр горной промышленности и энергетики Бразилии недавно объявил, что долгосрочный план расширения энергетики до 2050 года, который в настоящее время

находится в стадии разработки, может включать от четырех до восьми новых атомных электростанций.

Электроэнергетическая система

Бразилия является крупнейшим рынком электроэнергии в Латинской Америке, производя и распределяя больше электроэнергии (для более чем 79 млн жилых, коммерческих и промышленных потребителей), чем вся электроэнергия, произведенная ее южноамериканскими соседями вместе взятыми. Рост нагрузки на электроэнергию в Бразилии составляет около 5% в год, поэтому страна должна ежегодно интегрировать около 4 ГВт мощности нового поколения, чтобы не отставать от роста нагрузки. Согласно ММЕ, спрос на электроэнергию будет ежегодно увеличиваться на 4,2% до 2024 г., что потребует добавления 79 ГВт установленной общей генерирующей мощности (на 41 ГВт уже заключен контракт), 70 000 км линий электропередачи и 163 ГВА в подстанциях. Для выполнения этого плана потребуются инвестиции в размере около 142 млрд. долларов.

Производство: Бразилия имеет в общей сложности 160 ГВт установленной мощности, из которых 77% приходится на возобновляемые ресурсы, в основном гидроэнергетику. Природный газ и биомасса составляют по 9%, в то время как ядерная энергетика - почти 2%. По данным ММЕ, установленная мощность производства электроэнергии, как ожидается, достигнет 212 ГВт к 2024 году, и это потребует около 101 млрд. долларов инвестиций.

Передача: Бразилия имеет общестрановую взаимосвязанную сеть из 130 000 км высоковольтных линий электропередачи. Пятьдесят процентов компаний по передаче электроэнергии в Бразилии находятся в частной собственности. Международные группы, такие как Sterlite Power из Индии и State Grid из Китая, активно наращивают свое присутствие в этом сегменте, выиграв несколько аукционов на новые линии электропередачи. По данным ММЕ, примерно 41 млрд. долларов будет инвестировано в передачу до 2024 года.

Инфраструктура

Инфраструктура Бразилии включает в себя четыре ведущих подсектора: аэропорты; услуги в области архитектуры, строительства и инжиниринга (ACE); транспорт и Технологии водоснабжения и водоотведения. Для стимулирования экономики и содействия участию частного сектора в инфраструктуре, Правительство Бразилии создало программу инвестиционного партнерства (Programa de Parcerias de Investimentos, PPI) в 2016 году. Работая с отраслевыми министерствами, PPI выполняет координирующую роль и размещает проекты на своем веб-сайте как на португальском,

так и на английском языках. По состоянию на 8 мая 2019 года Министерство инфраструктуры Бразилии имеет 59 новых квалифицированных проектов в рамках программы PPI, включающих шесть портовых терминалов, 22 аэропорта и 14 500 километров автомобильных дорог, строительство которых будут предоставлены частному сектору. Общий объем инвестиций оценивается примерно в 10 млрд. долларов США.

Авиация

Бразильская аэрокосмическая отрасль является крупнейшей и наиболее важной в Южном полушарии. Есть три основных сегмента, на которых надо сосредоточиться для выхода на рынок Бразилии: производство оригинального оборудования, авиация общего назначения и рынки ремонта и обслуживания. Четвертая ниша, все еще небольшая, но быстро растущая, - рынок беспилотных летательных аппаратов.

Возможности

Производство оригинального оборудования

Embraer - это глобальная компания со штаб-квартирой в Бразилии, специализирующаяся на коммерческой и административной авиации, а также на рынках обороны и безопасности. Основанная в 1969 году, компания стала ведущим производителем коммерческих самолетов вместимостью до 150 мест. Embraer импортирует приблизительно 56% своих компонентов из Северной Америки, в основном из Соединенных Штатов. Embraer всегда приветствует регистрацию новых и квалифицированных компаний на портале своего поставщика. Критерии отбора Embraer учитывают: технические решения, качество продукции, коммерческую и послепродажную поддержку, производительность поставщика, опыт и финансовое здоровье, а также производственные возможности. Это требует сертификации, например, системе AS9100, EN9100, JISQ9100 и NBR15100. В зависимости от типа продукта могут потребоваться дополнительные сертификаты.

Другим крупным производителем является Helibras, бразильское подразделение вертолетов Airbus. Ежегодно на его бразильском заводе производится около 36 вертолетов, обслуживающих военный и гражданский рынки. Компании, заинтересованные в поставках запчастей или технологий для Helibras, должны направить электронное письмо в отдел закупок.

Авиация общего назначения

Бразилия имеет один из крупнейших в мире парков самолетов гражданской авиации. По состоянию на январь 2019 года парк авиации общего назначения состоял из 11231 обычного самолета, 2087 вертолетов, 1382 турбовинтовых самолетов, 771

самолета и 41 самолета-амфибии. Cessna, Neiva, Piper, Embraer и Beechcraft вместе составляют 50% существующего парка. За последние три-четыре года рынок оставался на прежнем уровне, но эксперты в отрасли видят признаки небольшого восстановления за последние несколько месяцев.

Ремонт и техническое обслуживание

По данным Национального агентства гражданской авиации Бразилии (ANAC), бразильский флот состоит из 22 219 самолетов, состоящих из 640 коммерческих самолетов, 15 914 самолетов общего / делового назначения и 5 665 экспериментальных самолетов. Из-за политических и экономических потрясений, происходящих в стране, спрос на новые самолеты за последние пару лет замедлился, но спрос на запасные части, вероятно, продолжит расти в течение следующих нескольких лет.

Рынок ремонта и обслуживания самолетов оценивается в 730 млн. долларов и ежегодно увеличивается на 5-6%. Относительно сильный рынок ремонта и технического обслуживания обусловлен тем, что более 40% парка гражданской авиации состоит из поршневых самолетов с одним или двумя двигателями, эксплуатируемых более 30 лет. Средний возраст парка авиации общего назначения в настоящее время составляет 30 лет, а парк коммерческой авиации - шесть лет. Для предоставления услуг по ремонту и техническому обслуживанию в Бразилии компании требуется сертификат организации технического обслуживания (COM), выданный ANAC. В настоящее время в Бразилии имеется 507 баз технического обслуживания с действующим COM.

Рынок беспилотных летательных аппаратов (unmanned aerial vehicle, UAV)

Хотя официальных данных о размере рынка беспилотных летательных аппаратов в Бразилии нет, по оценкам, он составляет приблизительно 80 млн долларов. Следуя мировой тенденции, рынок должен быстро расти в течение следующих нескольких лет, в основном в сегментах сельского хозяйства и инспекции. В мае 2017 года ANAC утвердил специальный регламент для коммерческого использования UAV на всей территории Бразилии. Работа UAV в Бразилии должна осуществляться в соответствии с правилами ANAC, а также правилами, установленными Департаментом управления воздушным пространством Бразилии (DECEA) и Национальным агентством связи (ANATEL). По данным ANAC, в Бразилии в настоящее время зарегистрировано около 2400 дронов, что на 200% больше, чем в 2017 году.

Оборона

Бюджетное предложение Бразилии на 2019 год для оборонного сектора составляет примерно 30 млрд. долларов. Национальная стратегия обороны (National Strategy of Defense, NSD), опубликованная в 2008 году, была недавно пересмотрена и

продолжает служить руководством для среднесрочной и долгосрочной стратегии оборонного сектора Бразилии. В NSD выделяются три стратегических сектора: ядерный, кибернетический и космический, а также содействие развитию и укреплению бразильской оборонной промышленности.

Основные оборонные стратегические проекты Бразилии включают: программу развития подводных лодок и ядерную программу ВМС, координируемую бразильским флотом, бронированные колесные машины Guarani, интегрированную систему пограничного контроля и киберзащиту, координируемую бразильской армией. А также самолеты KC-390, модернизация самолетов Gripen AM-X и стратегическая программа космических систем, координируемая бразильскими ВВС. Согласно Бразильской стратегической программе для космических систем, приоритеты для космического сектора включают развитие в следующих областях: спутниковые группировки, Центр запусков Алкантара и Центр космических операций.

Охрана и безопасность

В последнее десятилетие общественная безопасность стала фундаментальной проблемой в Бразилии. Эта отрасль приобрела огромный общественный резонанс, что побудило федеральное правительство создать Департамент общественной безопасности для координации деятельности ряда правоохранительных органов на всей территории страны, включая Федеральное управление полиции, национальную пенитенциарную систему и национальные советы общественной безопасности.

Возможности

Бразильский национальный банк экономического и социального развития (BNDES) одобрил создание программы поддержки инвестиций в общественную безопасность для приобретения оборудования полицейскими силами Штатов и муниципалитетов. В течение следующих четырех лет бразильские официальные лица планируют выделить в общей сложности 30 млрд.. долларов США на модернизацию органов государственной безопасности путем приобретения транспортных средств и оборудования, таких как баллистические жилеты, голографические прицелы, электрошокеры и другие. Правительство Бразилии также структурирует государственно-частные партнерства для строительства тюрем и управления ими.

Рынок информационных технологий

Бразильский рынок информационных технологий (ИТ) в 2018 году вырос на 9,8%, достигнув 47 млрд.. долларов. Он превзошел предыдущие прогнозы роста на 4,1% за этот период и продолжил расти в 2019 году, согласно исследованию, подготовленному IDC в партнерстве с Бразильской ассоциацией программного

обеспечения (ABES). Кроме того, ожидается, что рынок устройств будет представлять 38% всех инвестиций в ИТ в Бразилии (около 24,5 млрд.. долларов США) благодаря продажам более дорогих устройств. Ожидаемый рост инвестиций в ИТ в Бразилии в 2019 году составляет 10,5%, что по-прежнему обусловлено продажей устройств, в то время как средний мировой рост оценивается в 4,9%. Бразилия, где проживает примерно треть населения Латинской Америки, является крупнейшим телекоммуникационным рынком в регионе. Ожидается, что к 2022 году бразильский рынок телекоммуникационных услуг достигнет 45,76 млрд.. долларов, что на 20,42% больше, чем в 2016 году, согласно исследованию, подготовленному Frost & Sullivan. Ожидается, что инвестиции в 5G будут осуществляться постепенно, без существенного влияния на сектор в 2019/2020 гг.

Ведущие подотрасли

Информационная безопасность

Инвестиции в искусственный интеллект (artificial intelligence, AI) и машинное обучение для обеспечения безопасности, как ожидается, достигнут 671 млн. долларов США. Причина - предотвращение атак вымогателей и соблюдение общего закона «О защите персональных данных», который, как ожидается, вступит в силу в августе 2020 года.

Искусственный интеллект

В Бразилии 15,3% средних и крупных компаний уже имеют технологии искусственного интеллекта в числе своих приоритетных инициатив, и этот процент должен удвоиться в ближайшие четыре года. Области с наибольшим потенциалом роста связаны с обслуживанием клиентов, анализом и расследованием мошенничества, автоматизацией ИТ, диагностикой и здравоохранением.

Большие Данные и аналитика

Ожидается, что рынок big data & analytics в Бразилии вырастет до 4,2 млрд.. долларов США в 2019 году с 3,7 млрд.. долларов США в 2018 году.

Публичное Облако

Ожидается, что сегмент публичных облаков в Бразилии достигнет 2,6 млрд.. долларов США в 2019 году, увеличившись на 35% в год и достигнув 6,5 млрд.. долларов США в 2022 году. Portaria №9 регулирует облачные вычисления для федерального правительства и включает требование локализации данных.

Интернет вещей

Сегмент Интернета вещей (IoT) в Бразилии, по оценкам, достигнет 9 млрд.. долларов США в 2019 году, благодаря приложениям в агробизнесе, здравоохранении и

государственных услугах, и, как ожидается, будет расти более чем на 20% ежегодно к 2022 году. «Национальный план интернета вещей» еще не вступил в силу.

Возможности

Правительство Бразилии провело несколько исследований с целью улучшения рынка информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) и устранения проблем и пробелов в принятии Бразилии своей стратегии цифровой трансформации. Программа «Эффективность Бразилии» была создана с целью представить руководящие принципы для упрощения и модернизации государственных услуг. В программе перечислены приоритеты и цели, связанные со стратегией цифрового управления (EGD). В рамках программы «Эффективность Бразилии» будут рассмотрены следующие области: функциональная совместимость государственных данных, платформа цифрового гражданства, услуги электронного здравоохранения, инновационная политика для школ, проекты по упрощению налогов, социальное обеспечение и услуги для компаний и граждан и цифровая идентификация работы. Растущая важность мобильной телефонии требует улучшения в предоставлении услуг, особенно для развивающихся стран, где проблемы, связанные с улучшением и расширением существующей сети инфраструктуры, являются более серьезными. Инвестиции в области обслуживания и инфраструктуры необходимы для расширения рынка, но государственная помощь необходима для доставки услуг в самые отдаленные районы страны. К 2025 году Бразилия станет одним из пяти крупнейших рынков в мире для смартфонов с около 200 миллионами подключений.

Согласно бразильским правилам, продукты ИКТ, предназначенные для продажи и использования в Бразилии, должны иметь сертификат соответствия, выданный назначенным органом по сертификации (OCD), в котором указано, что они соответствуют бразильским нормативным требованиям. Этот сертификат также должен быть одобрен Бразильским агентством связи (ANATEL). Выбранная OCD изучит технические характеристики продукта, определит применимые правила и лабораторные испытания, которые будут необходимы для процесса сертификации и одобрения. Список OCD, назначенных Anatel для проведения сертификационных процессов, доступен на вкладках «Informações Técnicas», затем «Certificação de Produtos» и OCD. Также важно отметить, что для импортной продукции у производителя должен быть местный представитель, созданный в соответствии с бразильским законодательством, который будет отвечать за поставку и гарантию в Бразилии.

Парагвай

Специалисты государственной Ассоциации по импорту и экспорту (REDIEX) определили четыре экономических драйвера, с помощью которых можно будет добиться притока инвестиций и роста ВВП. Это экспорт продовольствия на мировой рынок, строительство заводов в регионе, создание регионального центра логистики, а также продвижение уже имеющегося в стране лесного хозяйства и «зеленой» энергетики.

Парагвай является крупнейшим в мире экспортером органического сахара, вторым по величине производителем и экспортером стевии, шестым по величине экспортером сои и седьмым по величине экспортером говядины. Фермеры и владельцы ранчо понимают, что использование качественных ресурсов является ключевым фактором прибыльности их деятельности, и они внедряют передовые методы производства, предоставляя возможности для ввоза в страну качественных удобрений, средств для борьбы с вредителями и сельскохозяйственного оборудования.

В конце 2013 года Всемирная организация охраны здоровья животных восстановила статус Парагвая как страны, свободной от ящура с помощью вакцинации. Этот статус открывает путь для Парагвая к увеличению экспорта говядины, создавая возможности для поставок в страну оборудования для переработки мяса и птицы. Детали для технологического оборудования также являются хорошей перспективой для ввоза в страну, учитывая необходимость ремонта существующих машин.

Пищевые продукты, включая обработанные фрукты, овощи и напитки, также являются весьма перспективными для экспортеров. Свежие фрукты и овощи имеют слабый спрос, но замороженные и консервированные продукты получили широкое признание за их удобство и хорошее качество.

Парагвай обладает значительным потенциалом для того, чтобы стать важным игроком на мировом рынке биотоплива. Правительство проявило интерес к этому продукту, и уже действует законодательство, направленное на стимулирование производства и потребления биотоплива. В настоящее время основное внимание уделяется производству этанола на основе сахара для местного рынка и экспорта, а также производству биодизеля мелкими сельскими производителями для местного рынка. Производители биодизельного топлива и этанола будут сосредоточены на увеличении его производства и расширении экспорта. Проекты по строительству завода и расширению производства откроют возможности продаж для поставщиков строительных материалов, а также оборудования для переработки биотоплива.

Являясь вторым по величине производителем стевии в мире после Китая, Парагвай имеет потенциал стать глобальным поставщиком стевии на мировой рынок,

создавая возможности для продажи новых и подержанных машин для переработки. Наиболее важным рынком сбыта стевии в настоящее время является пищевая промышленность, где она используется главным образом в качестве подсластителя и ароматизатора.

Лучшие перспективы подсектора «сельскохозяйственная техника»

Тракторы (и аксессуары), уборочная техника, бульдозеры, экскаваторы и экскаваторы обычно пользуются большим спросом, в зависимости от перспектив успешного сбора урожая. Парагвай входит в число немногих стран Латинской Америки, которые разрешают импорт подержанных машин. Конкуренция со стороны других стран-экспортеров сильна, и экспортеры ЕАЭС должны обеспечить хорошее последующее обслуживание, чтобы быть успешными.

Возможности

В Парагвае, в том числе в регионе Чако в западной части страны, могут быть созданы возможности для осуществления ирригационных проектов.

Парагвай предлагает привлекательные инвестиционные стимулы для сборочных / дистрибьютерских операций и самые низкие факторные издержки в регионе. Закон 60/90 устанавливает систему налоговых льгот для инвестирования капиталовложений как внутреннего, так и зарубежного производства со ставкой 0% на импорт средств производства; освобождение от налога на добавленную стоимость (НДС) товаров; 0% - ставку налога на денежные переводы и платежи за рубеж по таким статьям как проценты и сборы в качестве прибыли от инвестиций в размере более 5 млн долларов США и освобождение от налогов на дивиденды и отправки прибылей за границу, прибыли, признанной в течение 10 лет, а также инвестиций, превышающих 5 млн долларов США. Также предусматривается освобождение от налогов и муниципальных налогов на открытие и регистрацию компании.

Другим «инструментом» по привлечению иностранных инвестиций является Закон 117/91, определяющий Общий режим инвестирования, который устанавливает одинаковые гарантии, права и обязанности как для национальных, так и для иностранных инвестиций, разрешая свободное и неограниченное перемещение капитала, а также предоставляя инвесторам возможность найма местных или иностранных страховых совместных предприятий (СП).

Режим Maquila позволяет иностранным инвесторам использовать услуги аутсорсинга рабочей силы и осуществлять закупки парагвайского сырья для его включения в производственный процесс и обработку товаров на экспорт с единым налогом в размере 1% от оборота продукции, производимой в стране и отправляемой на

зарубежные рынки. Он также предоставляет возможность ввоза на внутренний рынок Парагвая до 10 % всех товаров, произведенных в рамках этого режима. Для использования Режима освобождения от налогов на товары на территориях стран-участников пространства МЕРКОСУР необходимо, чтобы данные товары были изготовлены из 40% внутрирегиональных компонентов и 60% - из импортируемых из других регионов.

Одна из главных проблем Парагвая — обеспечение эффективной логистики для экспорта. Обладая одной из крупнейших в мире речных сетей и, соответственно, крупным речным флотом, Парагвай намерен стать важным речным центром в регионе, активно внедряя международные стандарты логистики.

Водная Система Парагвай-Парана

Расположение Парагвая в самом сердце Южной Америки, не имеющее выхода к морю, и в месте слияния рек Парагвай и Парана, ставит страну в выгодное положение вдоль многих основных торговых путей континента. Реки Парагвай и Парана совместно образуют 3302-километровую водную систему, соединяющую Аргентину, Бразилию, Боливию, Парагвай и Уругвай. Это основной транспортный маршрут для товаров из внутренних районов континента в Атлантический океан через Рио-де-ла-Плата и наоборот. На него приходится почти 80% торговли Парагвая. В настоящее время движение грузов по водному пути включает промышленные товары, зерно, масличные культуры, масла и побочные продукты, руду, полезные ископаемые, сталь и нефть. Однако Парагвай нуждается в значительных инвестициях в инфраструктуру для улучшения своей части водного пути, чтобы лучше использовать свое стратегическое положение.

Речные инженерные проекты создадут многочисленные возможности для иностранных фирм. Значительный потенциал могут иметь инженерные службы и службы управления проектами, земснаряды, речные манометры и оборудование для мониторинга наводнений, навигационные средства, а также строительное оборудование и материалы.

По мере роста производства растениеводческой продукции быстро растет число частных речных портов. Это особенно заметно в районе Виллета, в 30 км к югу от Асунсьона. Его стратегическое расположение, наряду с низкой стоимостью рабочей силы Парагвая, превращает этот город в быстро развивающийся промышленный центр с несколькими недавно построенными речными портами. Такая повышенная потребность в портовой инфраструктуре создает потенциальную возможность для экспортеров стран ЕАЭС.

Возможности

Правительство Парагвая считает улучшение инфраструктуры водных путей страны одним из главных приоритетов. Проекты по улучшению состояния водного пути Парагвай-Парана могут включать в себя несколько подпроектов, таких как углубление русел рек, дноуглубительные работы, строительство портов, улучшение судоходства и безопасности, а также увеличение пропускной способности судов, техническое обслуживание и обслуживание. Эти тендеры рекламируются на веб-сайте Министерства общественных работ и веб-сайте Государственного управления по государственным контрактам (DNCP).

Кроме того, местные власти стремятся модернизировать основные автомагистрали, международный аэропорт и телекоммуникационную инфраструктуру страны. В 2017 г. инвестиции в инфраструктуру достигли 800 млн долларов США, в 2018 г. - 1 млрд. долларов США.

Впервые в истории страны для поддержки инвестиций в инфраструктуру, правительство основало структуру партнерства между государственным и частным секторами. Это позволило модернизировать ключевые транспортные артерии вроде магистрального шоссе, идущее из столичного Асунсьона в город Сьюдад-дель-Эсте на бразильской границе, тем самым связывая два региона, ответственных за 70% ВВП Парагвая. Также был запущен проект по обновлению парагвайского международного аэропорта.

В этих проектах участвуют как парагвайские строительные компании, которые могут быть отличными партнерами для местной власти, так и международные компании, которые приносят в страну новые технологии и растущую конкуренцию с парагвайскими компаниями, нанимая все больше местных специалистов и профессионалов из-за рубежа.

Гражданская авиация

Это самая перспективная отрасль промышленности для Парагвая. В 2016 году Правительство Парагвая предоставило концессию государственно-частного партнерства для строительства нового пассажирского терминала на территории международного аэропорта имени Сильвио Петтироси. Однако правительство отменило этот тендер в августе 2018 года из-за нарушений в процессе рассмотрения. Этот проект потенциально может быть возобновлен в будущем для новых участников торгов.

Лучшие перспективы подсектора

Правительство Парагвая изучает возможность позиционирования Парагвая в качестве платформы логистики и технического обслуживания воздушных судов для

авиалайнеров, обслуживающих более выгодные маршруты. В результате ожидается рост в следующих секторах: консалтинговые и инженерные услуги гражданской авиации, инфраструктура и технологии аэропортов, оборудование для мониторинга погоды, средства обеспечения безопасности и охраны, системы управления воздушным движением, оборудование и системы обработки багажа и грузов.

Возможности

Правительство Парагвая считает улучшение инфраструктуры гражданской авиации страны одним из главных приоритетов. Правительство заинтересовано в проектах по более эффективному использованию второго по величине аэропорта страны, расположенного в Сьюдад-дель-Эсте, в том числе в качестве регионального хаба для логистики грузов.

Шоссе

Большая часть дорожной сети Парагвая, по которой грузы перемещаются вглубь страны, не покрыта грунтом, а асфальтированные артерии нуждаются в модернизации. Правительство Парагвая работает над улучшением дорог по всей стране, с тем чтобы улучшить связь внутри страны и с основными транспортными артериями в Боливии, Аргентине и Бразилии. Проекты могут финансироваться непосредственно правительством или осуществляться в рамках закона «О государственно-частном партнерстве».

Парагвайские дорожно-строительные фирмы не имеют возможности выполнить все запланированные проекты, что создает возможности для строительства дорог и инженерных коммуникаций в США. Другие возможности включают продажу дорожно-строительной техники, консультирование по управлению проектами, операции по концессиям на шоссе и финансовые услуги.

Возможности

Правительство размещает объявления о тендерах на веб-сайте Министерства общественных работ и на веб-сайте Государственного управления по контрактам. В соответствии с законом Парагвая о государственно-частном партнерстве фирмы могут также предлагать незапрошенные проекты.

Строительные материалы и оборудование

Хотя в 2018 году рост в строительном и промышленном секторах Парагвая замедлился, по прогнозам, спрос на строительное оборудование и материалы будет продолжать расти, поскольку правительство Парагвая расширяет инвестиции в проекты общественной инфраструктуры. По мере того, как экономика продолжает расти, растет

и спрос частного сектора на высококачественные строительные материалы, которые в настоящее время отсутствуют на местах.

Строительные материалы пользуются повышенным спросом, в частности: качественные напольные покрытия, сантехника и аксессуары для ванной, системы домашней автоматизации и управления умным домом, системы металлических крыш (с изоляцией и без) и линии высокого напряжения.

Планируемые крупные инфраструктурные проекты потребуют тяжелой техники, которая должна быть импортирована. Парагвай является одной из немногих стран Латинской Америки, которая разрешает ввоз поддержанной техники. Эти проекты могут также создать дополнительные возможности для проектирования, консалтинга по управлению проектами и финансовых услуг.

Возможности

Быстрый спрос на строительство складов для промышленных и сельскохозяйственных целей превзошел возможности местных металлургических компаний, которые занимаются строительством крыш, им пришлось размещать клиентов в листах ожидания, откладывая строительство на месяцы. Отечественное производство не может удовлетворить текущий спрос на производство цемента и бетона. Хотя в Парагвае имеется огромное количество сырья, необходимого для производства, в стране самый дорогой цемент и бетон в регионе.

Крупное строительство автомагистралей и мостов было завершено в течение 2017 года. Новый Президент Парагвая, вступивший в силу 15 августа 2018 года, объявил, что основные строительные проекты будут продолжаться в течение срока его полномочий (2018-2023 годы). Эти тендеры объявляются на веб-сайте Министерства общественных работ и государственном веб-сайте государственного контракта (DNCP).

Уругвай

Главным экономическим двигателем Уругвая является его сельскохозяйственный сектор, экспортирующий такие продукты, как мясо, молочные продукты, зерно и лесные продукты – 65% экспорта приходится на сельскохозяйственную продукцию. Около половины всего промышленного производства приходится на пищевую промышленность или переработку сельскохозяйственной продукции. Уругвай является привлекательным рынком для международных компаний в качестве покупателя различных видов производимой продукции.

В настоящее время Уругвай переживает самый длительный период экономического роста в своей истории - 15 лет экономического роста и успешного управления региональными макроэкономическими дисбалансами. Однако

экономический рост Уругвая замедлился до среднегодового уровня 1,6% с 2015 г. по 2017 г., что явилось следствием снижения международных цен на сырьевые товары и спадов в Аргентине и Бразилии — двух ведущих торговых партнерах Уругвая.

По состоянию на 2017 год основными направлениями экспорта товаров Уругвая были (в порядке ранжирования): Китай, Бразилия, Нидерланды, Аргентина и Соединенные Штаты. Основными источниками поступления товаров на территорию Уругвая в 2017 году были Китай (1,69 млрд. долларов США), Бразилия (1,64 млрд. долларов США), Аргентина (1,06 млрд. долларов США) и Соединенные Штаты (880 млн долларов США). Страны МЕРКОСУР потеряли некоторую долю парагвайского рынка, уступив ее китайским товарам. В 2017 году импорт товаров в Уругвай составил 8,5 млрд. долларов США. Около 60% от общего объема приходится на промышленные товары, такие как машины и электрооборудование, химическая продукция, транспортное оборудование и продукты питания. В период с 2012 по 2018 год импорт сократился в среднем на 2,1% в годовом исчислении.

Можно назвать четыре основные причины, по которым компании ЕАЭС должны рассмотреть возможность наращивания экспорта в Уругвай:

- Уругвай является институционально стабильной демократической страной с сильным верховенством права и приверженностью международным соглашениям и нормам.

- Уругвай имеет относительно открытую торговую политику и равное отношение к национальным и международным компаниям.

- Стратегически расположенный между Аргентиной и Бразилией, и в устье речной транспортной системы, которая простирается в сердце Южной Америки, Уругвай может служить в качестве региональной распределительной платформы и тестового рынка.

- Двусторонние отношения между РФ и Уругваем являются прочными. Уругвайские чиновники и представители бизнес-сектора положительно относятся к российскому бизнесу.

К недостаткам ведения бизнеса в Уругвае относятся его небольшой размер рынка (3,4 миллиона жителей, примерно половина из которых проживает в столице Монтевидео), отсутствие торгового финансирования и негибкое трудовое законодательство, которое дает профсоюзам право занимать рабочие места и легко нарушать рабочий процесс.

Что касается торговли, то Уругвай в последние годы «отделился» от Аргентины и Бразилии, диверсифицировав своих торговых партнеров. За последние 15 лет страна

открылась для притока прямых иностранных инвестиций из различных стран, что свидетельствует о повышении доверия к институциональным рамкам и экономической политике Уругвая. Экспорт уругвайских товаров в страны-партнеры МЕРКОСУР сократился с 2011 г. по 2017 год. Китай обогнал Бразилию, став ведущим экспортным направлением Уругвая в 2017 году. Доля общего объема экспорта товаров, идущего в Китай, утроился между 2011 и 2017 годами.

Что касается негибкости рабочей силы, в Индексе глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума 2016-2017 годов Уругвай занял 131 место из 137 стран, что отражает озабоченность многих отечественных и иностранных инвесторов отношениями между руководством и работниками. Существуют трудовые проблемы в таких областях, как практика найма и увольнения, ограниченная гибкость в установлении заработной платы, инфляция заработной платы в результате работы трехсторонних советов по заработной плате, а также влияние значительных налоговых и социальных взносов на стимул индивидуума к труду.

В Уругвае высокие пошлины и налоги на импортную продукцию, которые правительство еще повысило в 2017 году. Согласно Doing Business Index 2018 по отношению к категории «трансграничная торговля» Уругвай занял 151 место из 190 стран из-за высоких экспортных и импортных издержек.

Уругвай имеет хорошо функционирующие демократические институты, законопослушное население и низкий уровень коррупции. Уругвай имеет сильный банковский сектор, который придерживается самых последних международных стандартов финансового сектора. Уругвай стратегически расположен и доказал свою политическую стабильность. Нынешняя администрация придерживается относительно открытой торговой политики и хорошей макроэкономической политики.

Сотовые телефоны, информационные технологии, химикаты, медицинское оборудование, химикаты и лекарства являются главными несырьевыми товарами экспорта в Уругвай. Уругвай предлагает хорошие возможности в качестве тестового рынка для региона, учитывая небольшой размер выборки, уважение верховенства права и стабильный инвестиционный климат.

Сельское хозяйство, которое составляет около 8% ВВП, играет ведущую роль в экономике Уругвая. В 2016 году Уругвай оставался девятым по величине экспортером молочной продукции в мире, седьмым по величине поставщиком риса и шестым по величине экспортером сои. Стимулируемые ростом цен на международные сельскохозяйственные товары и повышением цен на землю, уругвайские фермеры вкладывают значительные средства в техническое обслуживание своих

сельскохозяйственных машин и оборудования. По мере роста экспорта импорт сельскохозяйственной техники вырос на 25% с 2012 г. по 2013 год. После того, как экономика Уругвая замедлилась до 1-2% роста в 2016-2017 годах, такой импорт резко сократился. По состоянию на 2016 год Бразилия остается крупнейшим поставщиком сельскохозяйственной техники в Уругвай с 26-процентной долей рынка. Хотя спрос снизился, все еще есть место для поддержанных и отремонтированных машин.

Ведущие подсекторы.

Наилучшие перспективы продаж для иностранных поставщиков следующие (не ранжированные):

- Оборудование для сбора данных, такое как системы глобального позиционирования, мониторинг урожайности, отбор проб почвы, разведка сельскохозяйственных культур и полей, а также технологии дистанционного зондирования, используемые для мониторинга свойств почвы и условий выращивания сельскохозяйственных культур. В настоящее время лишь небольшая часть сельхозтоваропроизводителей эксплуатирует такую технику.

- Лазерное оборудование для выравнивания грунта.
- Компьютеризированные системы управления (используются для животноводства). Агропродовольственные машины и оборудование, используемые предприятиями пищевой промышленности, такие как оборудование для переработки зерна, оборудование для переработки фруктов и овощей (сепарация, очистка и т. д.).

- Желоба для выгрузки собранного зерна в различные устройства хранения.
- Современные турбинные опрыскиватели и связанные с ними насосы.
- Комбайны и другое уборочное оборудование.
- Сельскохозяйственные тракторы: продажи восстановленных тракторов растут.

- Запчасти и аксессуары для комбайнов и тракторов: ожидается рост спроса из-за увеличения использования техники.

- Культиваторы и другое оборудование для твердой подготовки (включая плуги, бороны, культиваторы, сеялки и разбрасыватели удобрений).

- Подержанное и восстановленное оборудование с хорошим послепродажным обслуживанием найдет хорошие перспективы, если поставщик обеспечит надежные и стабильные поставки запчастей.

- Тепличное и другое овощеводческое оборудование.

- Особый интерес представляет рост производства органических продуктов в теплицах, который, по некоторым оценкам, более чем удвоился за последние пять лет. Уругвай официально назвал свои натуральные и экологически чистые продукты «Uruguay Natural».

- Ирригационное оборудование: все чаще используется для повышения урожайности в непредсказуемой ливневой среде Уругвая.

- Молочное оборудование: Уругвай является крупным производителем молочных продуктов и девятым по величине экспортером в мире.

- Складские здания, такие как силосы. Готовые легкие недорогие фермерские хранилища имеют хороший рынок в Уругвае.

Возможности

Учитывая периодическую нехватку воды в Уругвае, оборудование для ирригации и бурения скважин также должно иметь отличные рыночные возможности.

Химикаты

Это самая перспективная отрасль промышленности для нашей страны.

В период 2014-2016 гг. закупки Уругваем химической продукции сократились на 38,4%. Основными статьями импорта являлись:

3907600090 – Polylatic кислоты

3808932400 - гербициды на основе Дихлорида параквата

3808929990 - гербициды для использования в санитарных бытовых операциях

4382902900 – препараты, содержащие жирные спирты или карбоновые кислоты

3808919990 - фунгициды для непосредственного применения в санитарно-бытовых операциях

3808911900 - инсектициды на основе ацефата или bacillus thuringiensis

Местная химическая промышленность в основном перерабатывает импортное сырье. Дочерние компании транснациональных корпораций составляют примерно 60% отрасли. За последние пять лет химический сектор претерпел важные преобразования в области исследований и разработок новых продуктов, а также использования новых технологий.

Химическая промышленность Уругвая состоит из трех основных подотраслей:

Нефтехимическая промышленность (включая производство удобрений).

Тонкая химия и производство специальных продуктов, включая производство пестицидов для сельского хозяйства, фармацевтических препаратов и предметов гигиены.

Производство пластмасс.

Уругвай не производит основное сырье, такое как этилен, пропилен и т.д. Уругвайская промышленность участвует только в заключительных стадиях переработки.

Удобрения: ISUSA (Industria Sulfurica Sociedad Anonima) контролирует производство удобрений в Уругвае. Эта компания имеет несколько заводов по производству серной кислоты и олеума с максимальной производительностью 180 тонн в сутки. 50% производства серной кислоты идет на производство удобрений, а остальные 50% - на производство других химических продуктов. В течение 2016 года ISUSA импортировала удобрений на сумму 67 млн долларов.

Химическая промышленность и особенно “тонкая химия” динамично развивается в Уругвае с 1980-х гг. 85 компаний составляют фармацевтическую промышленность Уругвая. Из них на 10 компаний приходится 47% продаж страны; однако ни одна не получила более 10% рынка. Существует 65 лабораторий, а малые и средние фирмы контролируют треть рынка. Фармацевтическая промышленность Уругвая является одной из самых динамичных в стране с объемом продаж более 500 миллионов долларов в год, и в ней занято более 6300 человек.

Косметическую промышленность Уругвая составляют малые и средние предприятия. Многие транснациональные компании приобрели небольшие местные фирмы для сбыта своей фирменной парфюмерии и косметики.

Сектор пластмасс состоит из более чем 250 компаний и насчитывает около 4800 человек. Сырье почти полностью импортируется и составляет от 40 до 50 процентов от цены готовой продукции. Уругвайская Ассоциация пластмасс состоит из 60 из приблизительно 250 компаний в секторе пластмасс страны. Сектор перерабатывает 150 000 тонн пластических материалов; значительная часть этого производства идет на экспорт.

Пластмассовые изделия варьируются от простых изделий, таких как бутылки и чашки, до специализированных формованных деталей для автомобильной, сельскохозяйственной и медицинской промышленности. В Уругвае наиболее важным подсектором являются контейнеры и упаковка, за которыми следуют строительные изделия, такие как трубы из ПВХ.

Существует также значительное количество компаний, занимающихся производством изделий из пластмассовой посуды. Пластмассы также играют важную роль в медицине при изготовлении шприцев, катетеров и многих других изделий, связанных с пластмассой.

Инвестиционный климат в целом положительный. К иностранным и национальным инвесторам относятся одинаково, существует полностью свободный перевод капитала и прибыли, а инвестиции допускаются без предварительного разрешения. Декрет 2007 года предлагает налоговые льготы для инвесторов.

Удобрения

Уругвай является по существу сельскохозяйственной страной, и использование удобрений очень важно для поддержания хороших пастбищ и повышения плодородия почвы. В химическом секторе удобрения играют значительную роль в импорте Уругвая; страна импортирует почти 80 процентов своего потребления удобрений.

В период 2014-2016 гг. импорт удобрений падал второй год подряд. Падение импорта удобрений в основном связано с более низкими международными ценами на зерно, молоко и мясо. В результате используется меньше удобрений, так как спрос на эти продукты снижается. В 2016 году основными поставщиками сырья для удобрений (коды ТН ВЭД 3102, 3105, 3103, 3104) были Китай (13% рыночной доли), Марокко и Россия (по 12%), Египет (11%), Саудовская Аравия (7%), Мексика и Чили (по 6%), а также Соединенные Штаты (5%). Остальные 28% рынка приходится на долю других стран.

Наиболее важными импортируемыми продуктами были:

- удобрения, минеральные или химические азотированные (мочевина)
- Дигидрогенортопосфат Аммония
- Удобрения Минеральные
- Хлористый калий
- Гранулированные суперфосфаты с содержанием пентоксида фосфора

более 45 мас.%.

Слабый рост естественных пастбищ в зимний период, их среднее или низкое качество, а также Дефицит фосфора и азота в подавляющем большинстве почв привели к внесению азота в экосистему путем внесения неорганических удобрений. Использование удобрений увеличилось на пастбищах и сельскохозяйственных культурах после отмены 22-процентного налога на добавленную стоимость, чему способствовали нулевые импортные тарифы. Стоимость адекватного удобрения гектара земли в Уругвае может варьироваться от \$60 до \$ 150, в зависимости от вида выращиваемой культуры.

Ведущие Подотрасли

Несмотря на значительное падение импорта удобрений (36% в период 2014-2016 гг.), сельское хозяйство Уругвая продолжает оставаться ключевым драйвером экономики. Тенденция сокращения импорта удобрений свидетельствует о том, что сельскохозяйственный сектор переживает трудности из-за падения мирового спроса. Уругвай сильно зависит от импорта удобрений; поэтому торговля удобрениями будет продолжаться в ближайшие годы, но более медленными темпами. Удобрения являются важным фактором в себестоимости продукции растениеводства.

Возможности

Наилучшие перспективы открываются для экспорта диаммонийводородного ортофосфата, который используется на пастбищах в среднем от 150 до 200 килограммов на гектар. Сульфат аммония и мочевина также пользуются большим спросом. Иностранные производители мочевины, сульфата аммония, ортофосфата водорода диаммония и многих других сопутствующих товаров могут иметь хорошие возможности для продаж на уругвайском рынке. Основные конкуренты - Китай, Марокко и Мексика.

В конце 2011 года парламент Уругвая одобрил закон «О государственно-частном партнерстве» (ГЧП) для привлечения большего объема иностранных инвестиций, главным образом в столь необходимые инфраструктурные проекты. Первый проект ГЧП, запущенный в 2012 г., уже действует, в стадии реализации находятся 14 проектов. К числу наиболее важных ГЧП относятся проект восстановления железных дорог на сумму 800 млн долларов США и проект строительства государственных школ на сумму 297 млн долларов США.

Существуют большие возможности по сопряжению двух интеграционных объединений. К сожалению, как в бизнес-сообществе Южной Америки не хватает информации о ЕАЭС, так и в странах Евразийского экономического союза мало информации о странах МЕРКОСУР. На этом направлении надо еще многое сделать, чтобы вовлечь больше игроков в межрегиональное сотрудничество.

Для удобства работы экспортеров стран ЕАЭС необходимо создать Систему баз данных деловой информации, аналогичной Системе BIDS (Business Information Database System), созданной Государственным департаментом США, чтобы помочь американским предприятиям узнать о международных коммерческих возможностях. На веб-сайте BIDS имеется интерактивная карта, которая отображает описания и местоположение проектов, представляющих потенциальные возможности для контрактов или тендеров для предприятий США. Сайт также предоставляет

предприятиям США подробную информацию о каждом проекте, а также информацию для связи с посольствами США за рубежом.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

17 декабря 2018 г. на полях саммита МЕРКОСУР в Монтевидео (Уругвай) Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) и Южноамериканский общий рынок (МЕРКОСУР) заключили Меморандум о торгово-экономическом сотрудничестве. Меморандум предполагает, что полномочные ведомства будут вести широкоформатный диалог в областях торговли, таможенного администрирования, технического регулирования и стандартизации, цифровизации экономики, а также по другим направлениям, представляющим взаимный интерес. Это позволит раскрыть потенциал, который сегодня во многом не используется.

Анализ макроэкономической ситуации в этих странах, проведенный в исследовании, показал, что в 2018 г. экономическое положение стран, входящих в МЕРКОСУР, ухудшилось. После роста ВВП, наблюдавшегося в 2017 г. во всех четырех странах, в 2018 г. темп роста Бразилии остался на уровне предыдущего года, замедлился рост в Парагвае и Уругвае, а в экономике Аргентины началась рецессия. Парагвай остается самым динамичным членом блока. В 2019 году в странах МЕРКОСУР ожидается рост экономики, за исключением Аргентины.

На основании подробного изучения нормативно-правовой базы МЕРКОСУР, а также рабочих документов его органов в исследовании проведен анализ ключевых аспектов развития интеграционной модели МЕРКОСУР. В Протоколе Оуру-Прету, подписанном в 1994 г., провозглашалось создание первого в Южной Америке Таможенного союза и введение Единого внешнего тарифа (ЕВТ). На момент учреждения таможенного союза предполагалось, что согласование ЕВТ на оставшиеся 15% товарной номенклатуры займет 5-10 лет. Однако процесс согласования тарифов по товарам-исключениям до сих пор не завершен. В результате из-за большого количества исключений из Единого внешнего тарифа, а также из-за несогласованной политики в отношении нетарифных мер МЕРКОСУР фактически представляет собой четыре отдельные таможенные территории, на которых отсутствуют единые подходы к регулированию внешней торговли. К тому же, в МЕРКОСУР отсутствуют наднациональные органы регулирования, т.е. процесс интеграции основан на взаимодействии между правительствами, что определило слабую управляемость институциональной структуры Южноамериканского общего рынка.

Новые формы интеграционного взаимодействия предполагают участие большого количества стран, географически разобщенных и находящихся на разных уровнях экономического развития. Страны МЕРКОСУР являются участниками как двусторонних региональных торговых соглашений, так и в составе интеграционной

группировки. Так, МЕРКОСУР является участником региональных Соглашений о частичной экономической взаимодополняемости, заключенных с Чили, Боливией, Мексикой, Перу; преференциальных торговых Соглашений с Индией и Южноафриканским таможенным союзом (ЮАТС); Соглашений о зоне свободной торговли с Египтом и Израилем. После многолетних переговоров подписано соглашение о создании зоны свободной торговли с Европейским Союзом. Проведенный в исследовании анализ этих Соглашений показал, что все они не привели к значительному росту внешнеторгового оборота стран-участниц. Причинами неоднозначной и невысокой результативности Соглашений являются доминирование политических мотивов при заключении Соглашений; ограниченный круг товаров, охваченных торговыми преференциями; низкий уровень тарифной либерализации; длительные переходные периоды; географическая удаленность; плохо налаженные транспортные связи и недостаточное качество транспортной инфраструктуры, культурные различия.

Базой для развития межрегиональной интеграции является стремление создать более благоприятные условия для осуществления внешнеторговой деятельности путем ликвидации барьеров во взаимной торговле, поэтому для изучения данных процессов был проведен анализ внешнеторговых связей ЕАЭС и МЕРКОСУР. Торгово-экономические связи между блоками в настоящее время развиваются достаточно активно: торговый оборот в 2018 г. составил 8,5 млрд. долларов, увеличившись на 7,6% по сравнению с 2017 г. Тот факт, что на страны МЕРКОСУР в общем товарообороте ЕАЭС пока приходится всего 0,98%, а на страны ЕАЭС в общем товарообороте МЕРКОСУР – 1,35%, позволяет говорить о значительном потенциале для сотрудничества между блоками.

Учитывая высокую тарифную защищенность внутреннего рынка МЕРКОСУР и большое количество нетарифных мер, применяемых в отсутствие общих и обязательных для всех участников МЕРКОСУР законодательных актов, регламентирующих вопросы стандартизации, технических барьеров, применения компенсационных и антидемпинговых пошлин, диверсифицировать свой экспорт странам ЕАЭС будет не просто. Следует учитывать, что для доступа на внутренний рынок МЕРКОСУР иностранные компании широко используют промышленную кооперацию, учреждая дочерние общества или создавая совместные предприятия, на которых на начальном этапе организуется сборочное производство с использованием деталей, узлов, комплектующих, произведенных местными компаниями. Возможности

по расширению и усилению внешнеэкономических связей между региональными блоками существуют, но пока они остаются нереализованными.