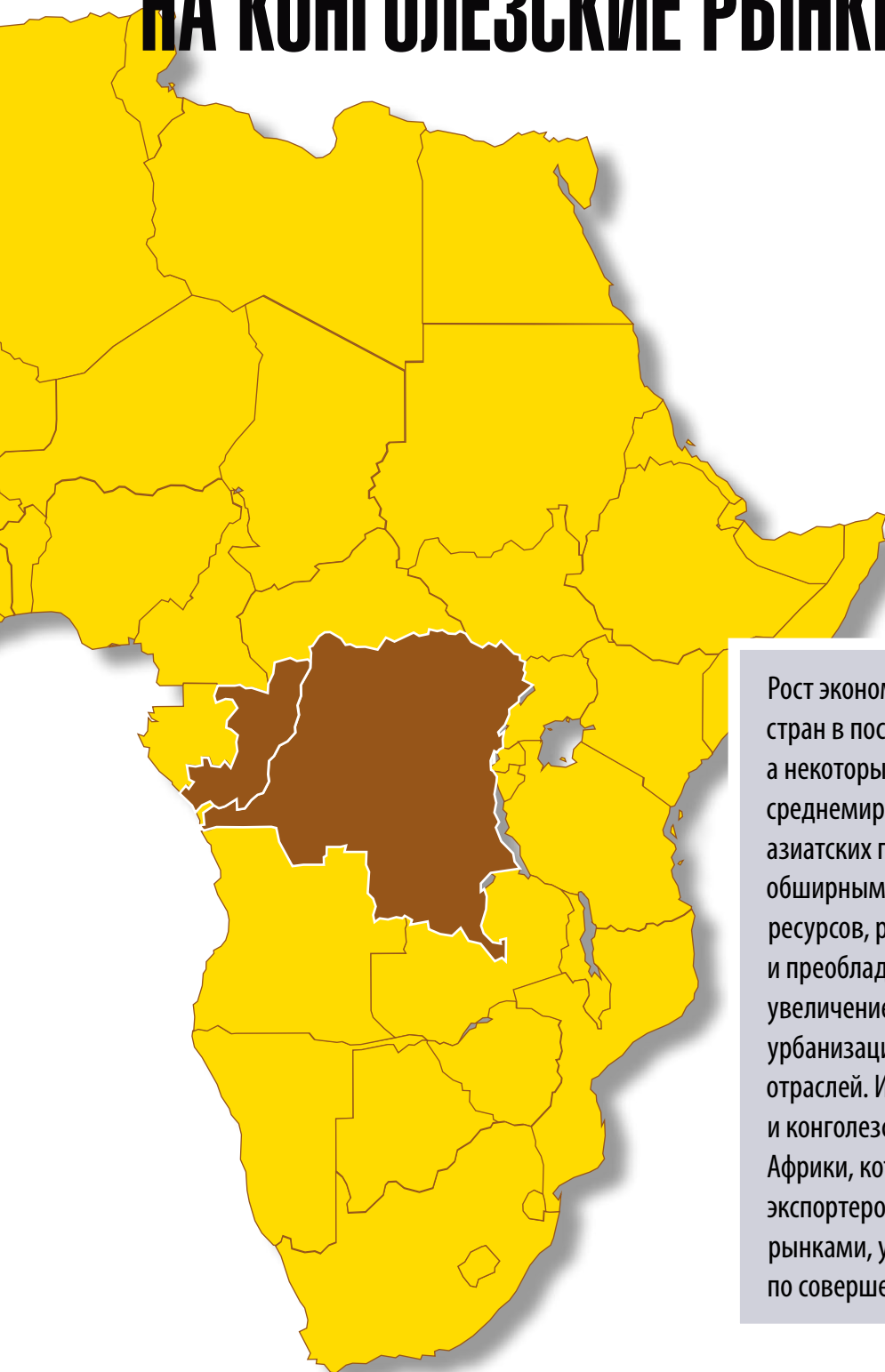


ВЫХОД БЕЛОРУССКИХ ЭКСПОРТЕРОВ НА КОНГОЛЕЗСКИЕ РЫНКИ



Павел Шведко,
заведующий сектором
экономики зарубежных
стран Института
экономики
НАН Беларуси



Екатерина Тавгенъ,
научный сотрудник
Института экономики
НАН Беларуси

Рост экономик большинства африканских стран в последние 15 лет составляет 4–5%, а некоторых – 6–8% в год, и опережает среднемировой уровень и показатели многих азиатских государств. Это обусловлено обширными запасами природных ресурсов, ростом численности населения и преобладанием в его структуре молодежи, увеличением покупательной способности, урбанизацией, ростом продуктивности в ряде отраслей. Именно к таким регионам относятся и конголезские республики Центральной Африки, которые могут стать для белорусских экспортеров новыми перспективными рынками, учитывая активную работу этих стран по совершенствованию деловой среды.

Демократическая Республика Конго



Демократическая Республика Конго (ДРК) располагает двумя третями тропических лесов Африки, богатыми недрами и значительным гидроэнергетическим потенциалом. Облада-

дая 80 млн гектаров пахотных земель и залежами более 1100 видов минералов и драгоценных металлов, государство может стать одной из основных стран-экспортеров на континенте и движущей силой роста в Африке. К благоприятным факторам развития экономической деятельности с ДРК можно отнести: обширные запасы природных ресурсов, в том числе меди, кобальта, золота, алмазов, нефти; относительно прибавку численности среднего класса.

За последние два десятилетия республика пережила множество политических конфликтов, что неблагоприятно сказалось на эффективности работы экономической системы. Процесс осуществления необходимых экономических реформ идет медленными темпами из-за политической нестабильности, распространения бюрократии и коррупции, что ограничивает перспективы притока иностранных инвестиций [1]. Среди других недостатков ДРК для ведения внешнеторговой и инвестиционной деятельности можно выделить: слаборазвитую (для второй по величине страны в Африке) инфраструктуру, вызывающую рост расходов в цепочке поставок; высокий уровень бедности (более 70%); низкую внутреннюю покупательскую способность.

Тем не менее реализация крупномасштабных инфраструктурных проектов и стремление правительства улучшить деловую среду за счет финансовой помощи МВФ обеспечат стимулирование притока капитала и поддержку экономической активности в будущем.

ДРК открыта для международной торговли, на которую приходится порядка трех четвертей ее ВВП. Государство в основном экспортирует продукцию горнодобывающей промышленности (медь, кобальт, алмазы, золото), изделия из древесины и кофе; импорт представлен продуктами питания, фармацевтическими препаратами, машинами, оборудованием и топливом [2]. Главными торговыми партнерами ДРК выступают Китай, Замбия, Республика Корея, ЮАР.

Хотя на сельскохозяйственный сектор страны приходится 18% ВВП и более 60% новых рабочих мест, он все еще не может гарантировать продо-

вольственную безопасность, достаточный уровень доходов и устойчивую занятость [3]. Экспортные возможности для иностранных, в том числе и белорусских, поставщиков присутствуют в таких областях, как посадка и культивация сельскохозяйственных культур; рыболовство; удобрения, гербициды, пестициды и фунгициды; сельхозтехника; создание агропромышленных комплексов.

Конголезский горнодобывающий сектор предоставляет много высокоприбыльных возможностей. Страна обладает существенными неразработанными запасами золота, кобальта и меди высокого качества, однако деятельность в этой отрасли сопряжена с рисками ухудшения ситуации в сфере безопасности, которые усугубляются отсутствием надежной инфраструктуры [4]. Перспективные направления внешнеторгового сотрудничества охватывают добычу медно-никелевой, золотой и кобальтовой руды, поставки горнодобывающего оборудования, производство и передачу электроэнергии.

ДРК обладает огромным и разнообразным энергетическим потенциалом, охватывающим как невозобновляемые ресурсы (нефть, природный газ и уран), так и возобновляемые источники, включая энергию биомассы, солнца и ветра, геотермальную и гидроэлектроэнергию. Основная деятельность по модернизации электроэнергетической системы, в том числе строительство новых и восстановление существующих объектов, регулируется и финансируется горнодобывающими компаниями, которые стремятся максимизировать свои производственные мощности. Зарубежный опыт и иностранная продукция востребованы в следующих подсекторах: производство

Год	Экспорт товаров, тыс. долл.	Импорт товаров, тыс. долл.	Внешнеторговый оборот, тыс. долл.	Сальдо внешней торговли, тыс. долл.
2010	0	0	0	0
2011	935	7	942	928
2012	1632	35	1667	1597
2013	608	0	608	608
2014	1626	0	1626	1626
2015	199	2	201	197
2016	1234	954	2188	280
2017	1016	7	1023	1009
2018	1348	1	1349	1347
2019	390	3	393	387
2020	600	0	600	600

Объемы внешней торговли товарами Республики Беларусь с Демократической Республикой Конго в 2010–2020 гг.

Источник: [2]

электроэнергии, строительство линий электропередачи, мобильные электрогенерирующие установки, строительство и обслуживание гидроэлектрических турбин, солнечная энергетика.

Правительство ДРК предпринимает усилия по совершенствованию национальной системы здравоохранения. В большинстве больниц и клиник, особенно в отдаленных районах, отсутствует необходимое медицинское оборудование. Особый спрос предъявляется на рентгеновскую аппаратуру, осциллографы, анализаторы спектра, медицинские, хирургические, стоматологические и ветеринарные инструменты.

Государство по-прежнему страдает от вспышек заболеваний, включая малярию, желтую лихорадку, лихорадку Эбола, полиомиелит, холеру, корь и туберкулез. Сектор здравоохранения получает бюджетную поддержку от правительства, однако она носит весьма ограниченный характер. Фармацевтическая продукция пользуется большим спросом среди 89-миллионного населения ДРК, особенно это касается зарубежных лекарственных препаратов (вакцин и лекарственных средств) из-за их высокого качества.

Существует четыре возможных стратегии выхода на конголезский рынок:

- экспорт через конголезских ритейлеров (из-за узкой промышленной базы в ДРК подавляющее большинство потребительских товаров и готовой продукции импортируется);
- создание совместного предприятия (многим иностранным контрагентам требуются глубокие знания местной деловой среды и детальный анализ рынка, которые может предоставить только локальный партнер);
- открытие нового офиса;
- франчайзинг.

К главным центрам дистрибуции относятся Киншаса, Лубумбаши, Матади, Мбужи-Майи, Мбандака, Кананга, Киквит, Кисангани, Гома и Букаву. Крупные торговые фирмы, которые занимаются различными видами коммерческой деятельности, доминируют в большинстве секторов. Многие фирмы, в том числе конголезские, ливанские, индийские и пакистанские, ведут, по крайней мере, часть своего бизнеса по неофициальным каналам.

Белорусским поставщикам следует учитывать, что импортная продукция облагается различными дополнительными сборами, а именно:

- административный платеж в размере 2% от стоимости CIF;

- платежи Конголезскому контрольному управлению (ОСС) в размере 1,5% от стоимости CIF;
- оплата услуг Управления морского грузового транспорта (OGEFREM) в размере 0,58% от стоимости CIF;
- взносы в Фонд содействия развитию промышленности (FPI) в размере 2% от стоимости CIF;
- стоимость проверки со стороны Бюро по инспекции, экспертизе, оценке и контролю (BIVAC) в размере 1,5% от стоимости FOB [3].

ДРК – часть зоны свободной торговли КОМЕСА, поэтому товары, происходящие из стран – членов данной интеграционной структуры, пользуются преимуществом беспошлинного ввоза.

Таким образом, при ведении бизнеса в ДРК иностранные агенты сталкиваются с рядом проблем, как то: обременительные административные процедуры, неоднозначные регулятивные документы и т.д. Тем не менее страна обладает емким внутренним рынком и стратегическим географическим положением в центре Африканского континента, являясь при этом членом Общего рынка Восточной и Южной Африки. Государство имеет значительный потенциал в сфере гидроэнергетики и горнодобычи, который в основном остается неиспользованным. Это открывает возможности для участия белорусских компаний в содействии экономическому развитию данной страны.

Республика Конго



Экономика Республики Конго совмещает в себе элементы натурального хозяйства и промышленного сектора, где ключевую роль играет нефтедобывающая отрасль. Именно она сместила

лесное хозяйство с позиций основы экономической системы и обеспечивает 75% доходов бюджета, до 90% экспорта, почти две трети ВВП и является главным источником поступления валютных средств.

К благоприятным факторам экономической деятельности с Конго можно отнести:

- хорошую природно-ресурсную базу (нефть, железная руда, древесина, калий, фосфаты) и значительный сельскохозяйственный потенциал;
- стратегическое географическое положение в Центральной Африке, наличие 170-километровой береговой линии с Атлантическим океаном и глубоководного порта в г. Пуэнт-Нуар, что может способствовать развитию всего субрегиона;

- *высокий уровень урбанизации (70% населения проживает в городах);*
- *возможность диверсификации экономики благодаря открытию зон свободной торговли.*

Нынешней администрации необходимо решить ряд сложных проблем, в том числе обеспечить стимулирование процессов восстановления экономики, эффективность управленческих механизмов, а также минимизировать зависимость от нефтяного сектора. В 2020 г. внешний долг государства составлял более 100% ВВП. Среди других недостатков Республики Конго для ведения внешнеторговой и инвестиционной деятельности можно выделить:

- *высокий уровень бедности (37% населения живет менее чем на 1,9 долл. в день) и безработицы (11,3%);*
- *слаборазвитую инфраструктуру, не способную обеспечить активную торговлю;*
- *узкую производственную базу [5].*

Внешнеторговая политика способствует созданию благоприятных социально-экономических условий, направленных на стимулирование международной торговли, на долю которой приходится порядка 110% ВВП. Республика Конго экспортирует сырую нефть и нефтепродукты, рафинированную медь, необработанную древесину. Импортируются преимущественно суда специального назначения, стальные конструкции, изолированные провода, лекарственные препараты и пальмовое масло [2]. Ведущими внешнеторговыми партнерами выступают Китай, ЕС, Ангола, Габон, Норвегия и США.

Сельскохозяйственный сектор не отличается особой эффективностью и не может удовлетворить внутренний спрос в полной мере. Порядка 40% населения занято в натуральном агропроизводстве, на которое приходится всего 4% ВВП. Конго обладает множеством пахотных земель, однако, по последним оценкам, только 2% из них обрабатывается. Страна сильно зависит от импорта продовольствия, составляющего около 80% внутреннего потребления продуктов питания [6] и поступающего в основном из ДРК, Франции и США.

Существуют возможности для экспорта в Республику Конго различных категорий продуктов питания, а также для организации производства и переработки продовольственных товаров. Так, например, недавно на территории страны южноафриканские фермеры арендовали землю именно с этой целью.

Дальнейшее экономическое развитие сдерживает отсутствие надежной единой энергосистемы и надлежащего механизма распределения электроэнергии, выработку которой вынуждены самостоятельно обеспечивать потенциальные инвесторы. Ее производство, с одной стороны, не соответствует уровню внутреннего спроса, а с другой – превышает возможности распределительной системы, модернизация которой является ведущим подсектором, обладающим потенциалом для внешнеторгового сотрудничества.

Горнодобывающий сектор в Республике Конго все еще находится на ранней стадии своего развития. В настоящее время не ведется крупномасштабная добыча полезных ископаемых, имеют место только мелкие внутренние операции. Считается, что страна обладает значительными запасами железной руды, меди, алмазов, фосфатов, калия и золота. В ближайшем будущем планируется начать более активную добычу железной руды: по крайней мере, 3 международные компании сейчас используют разрешения на разработку месторождений. Их освоение требует создания соответствующей инфраструктуры, включая строительство дорог и портовых сооружений для отгрузки и переработки таких ресурсов.

Республика Конго является четвертым по величине нефтедобытчиком в регионе Африки к югу от Сахары. Несмотря на то что нефть составляет около 90% конголезского экспорта, в стране действует лишь один нефтеперерабатывающий завод в прибрежном городе Пуэнт-Нуар, который удовлетворяет порядка 65% внутренних потребностей [7]. Правительство активно

Год	Экспорт товаров, тыс. долл.	Импорт товаров, тыс. долл.	Внешнеторговый оборот, тыс. долл.	Сальдо внешней торговли, тыс. долл.
2010	1912	6	1918	1906
2011	559	24	583	535
2012	1521	110	1631	1411
2013	1236	385	1621	851
2014	1695	0	1695	1695
2015	609	18	627	591
2016	316	212	528	104
2017	815	80	895	735
2018	894	81	975	813
2019	922	6	928	916
2020	406	5	411	401

Объемы внешней торговли товарами Республики Беларусь с Республикой Конго в 2010–2020 гг.

Источник: [2]

занимается вопросом модернизации этого предприятия, чтобы увеличить его производственные мощности, и изучает возможности для строительства дополнительного завода. Шельфовое бурение и разведка месторождений остаются основными видами деятельности, но государство заинтересовано в развитии береговой разведки и системы нефтепереработки, техническом обслуживании, обеспечении логистики поставок и строительстве необходимой инфраструктуры.

Около 60% общей площади страны покрывают тропические леса. Из них почти 80% (22,5 млн га) считаются пригодными для коммерческого использования. При этом древесина – второй главный экспортный товар после нефти. Окуме – древесина лиственных пород с небольшой плотностью, применяемая для изготовления фанеры – наиболее популярный продукт отрасли (на ее долю приходится около 50% производства). Необработанные бревна составляют до 90% экспорта древесины.

Действующее в данной сфере законодательство требует, чтобы все лесозаготовительные компании перерабатывали не менее 80% своей продукции на внутреннем рынке. Однако соблюдение таких норм не представляется возможным, учитывая нынешнюю нехватку технических возможностей в стране. Это открывает нишу для иностранных компаний, занимающихся переработкой заготовленной древесины в доски, фанеру и мебель или другие изделия и поставками соответствующего оборудования.

Для понимания конголезской деловой среды, перспективных возможностей и потенциальных рисков, связанных с налаживанием внешнеторговых связей, большое значение имеют частые визиты для встречи с ключевыми игроками в правительстве и различными экономическими институтами. Важность личных отношений невозможно переоценить; зарубежные партнеры не могут рассчитывать на охват серьезной доли рынка без учреждения местного присутствия и выстраивания надежной сети контактов с локальными представителями.

Для ведения торговой деятельности в Республике Конго услуги агента или дистрибьютора, как правило, не обязательны. Однако большая часть иностранной продукции в стране продается именно через местных агентов. При этом конголезское законодательство требует, чтобы зарубежные компании нанимали генерального менеджера, являющегося резидентом Республики Конго.

Качественное послепродажное обслуживание клиентов, своевременная техническая поддержка и наличие достаточного количества запасов позволяют зарубежному контрагенту получить значительное конкурентное преимущество, поскольку западные стандарты взаимодействия с потребителями становятся все более востребованными на местном рынке.

Следует отметить, что Республика Конго входит в состав Экономического и валютного сообщества стран центральной Африки (СЕМАК) и имеет общую валюту – Центральноеафриканский франк с пятью другими государствами-членами в регионе.

Товары, импортируемые из-за пределов СЕМАК, облагаются таможенными пошлинами по четырем категориям тарифных ставок:

- *продукты первой необходимости (мука, рис и т.д.)* – 5%;
- *сырье и основное производственное оборудование* – 10%;
- *промежуточные товары (инструменты, шины и т.д.)* – 20%;
- *потребительские товары (консервы, электроника и т.д.)* – 30%.

Дополнительные сервисные сборы, как то за оформление документов и пр., могут составлять 20–60% от стоимости CIF [7].

Таким образом, хотя таможенные пошлины являются одними из самых высоких в Африке, а транспортные расходы существенно повышают стоимость реализации продукции, тот факт, что страна импортирует широкий ассортимент различных товаров, обуславливает ее перспективность в качестве рынка сбыта зарубежных продуктов. ■

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Congo, The Democratic Republic of the / Coface for trade // <https://www.coface.com/Economic-Studies-and-Country-Risks/Congo-The-Democratic-Republic-Of-The>.
2. Trade Map: Trade statistics for international business development / International Trade Centre // <http://www.trademap.org/Index.aspx>.
3. Democratic Republic of the Congo Country Commercial Guide / The International Trade Administration (ITA), U.S. Department of Commerce // <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/democratic-republic-congo-market-overview?section-nav=13487>.
4. Economy and Business Opportunities from Congo, The Democratic Republic of the / GlobalTenders.com // <https://www.globaltenders.com/economy-of-congo-democratic-republic.php>.
5. Republic of Congo / Allianz Trade // https://www.allianz-trade.com/en_global/economic-research/country-reports/Congo.html.
6. The World Bank in the Republic of Congo / The World Bank // <https://www.worldbank.org/en/country/congo/overview#1>.
7. Congo / Crédit Agricole Group // <https://international.groupecreditagricole.com/en/international-support/congo/business-environment>.