



Алиса Аксющец,
старший научный
сотрудник Института
экономики НАН
Беларуси



Екатерина Тавгень,
научный сотрудник
Института
экономики
НАН Беларуси

ВЫХОД БЕЛОРУССКИХ ЭКСПОРТЕРОВ НА РЫНКИ УРУГВАЯ И ПАРАГВАЯ

Благодаря устойчивой и предсказуемой макроэкономической политике, надежной финансовой системе, сокращению бедности и другим мерам Уругвай и Парагвай в течение последних нескольких лет демонстрируют динамичное развитие. Это небольшие открытые экономики с более высоким доходом на душу населения и эффективной институциональной средой, чем другие государства в Латинской Америке. Для белорусских экспортеров привлекательные перспективы для сотрудничества открываются в электроэнергетике, инфраструктурном строительстве, сельском хозяйстве, сфере обороны и безопасности.



Восточная Республика Уругвай

Уругвай – экспортно ориентированная южноамериканская страна, для которой характерны высокий уровень доходов на душу населения, низкие показатели неравенства и бедности. В относительном выражении средний класс считается самым большим в регионе – более 60% жителей. Основу экономики составляют промышленность, торговля и банковские услуги (в столице Монтевидео), а также агросектор, животноводство (в центре страны) и туризм (на востоке). К благоприятным факторам развития внешнеэкономических отношений с Уругваем можно отнести: обширные сельскохозяйственные и лесные ресурсы; социальную однородность и институциональную стабильность; членство в МЕРКОСУР, преференциальные торговые отношения с ЕС и США; высокий уровень валютных резервов; квалифицированную рабочую силу; широкий спектр налоговых льгот для инвестиций, наличие свободных зон [1].

Среди недостатков Уругвая для ведения внешнеторговой и инвестиционной деятельности можно выделить: уязвимость перед колебаниями цен на сырьевые товары; зависимость от экономических условий Аргентины, Бразилии (туризм) и Китая (сырьевые товары); недостаток качественной транспортной инфраструктуры; высокий уровень государственного долга.

Традиционный экспорт включает говядину, соевые бобы, молочные продукты, рис и изделия

из древесины. Более 60% экспорта представлено сельхозпродукцией. Импортируются преимущественно нефтяные масла, автомобили, телефонные аппараты, инсектициды, удобрения [2]. Главными торговыми партнерами выступают Китай, США, Нигерия, Нидерланды, Бразилия и Аргентина. На две последних страны приходится более половины экспорта и импорта республики.

Учитывая рост мировых цен на агропродукцию и земельные ресурсы, уругвайские фермеры вложили значительные средства в обновление своего оборудования, что положило начало развитию в республике промышленности по выпуску сельскохозяйственных машин. Тем не менее спрос на них практически полностью удовлетворяется за счет импорта, который в большинстве случаев не облагается импортными пошлинами. Американские бренды, выпускаемые в Бразилии и Аргентине, хорошо себя зарекомендовали, но китайские компании завоевывают позиции. Бывшая в употреблении и отремонтированная техника с надлежащим послепродажным обслуживанием может иметь успех, если поставщик обеспечит надежные и стабильные поставки запчастей.

Государство продолжает оставаться нетто-импортером ряда продуктов питания и напитков, которые не выпускаются на местном уровне или производство которых недостаточно для снабжения

внутреннего рынка. Сюда относятся специи, приправы, кондитерские изделия (шоколад, печенье и выпечка), полезные закуски, готовые блюда, сыры, алкогольные напитки (пиво, вино). Востребованы пищевые добавки и ингредиенты, используемые для создания более сложных молочных и мясных продуктов.

Отсутствие освоенных ресурсов ископаемого топлива обусловило историческую зависимость Уругвая от гидроэнергетики, импорта нефти и электроэнергии из Аргентины и Бразилии. Однако за последние 10 лет страна почти полностью перешла на возобновляемые источники энергии, и в настоящее время 98–100% ее поступает от ветровой и гидроэнергетики, по сравнению с 40% в 2012 г. [3]. Поскольку проводимая политика способствует большей энергетической независимости и повышению эффективности ВИЭ, ожидается увеличение числа благоприятных возможностей не в рамках расширения установленной мощности, а для внедрения новых технологий (экологически чистые решения, хранение энергии, интеллектуальные энергосети, электротранспорт, энергоэффективные линии электропередачи).

По данным Министерства промышленности Уругвая, избыток вырабатываемой энергии может быть использован для электротранспорта. Правительство одним из первых в регионе создало стимулы для компаний по переводу автопарков на электромобили и уже ввело налоговые льготы для тех фирм, которые их приобретают. Муниципалитет Монтевидео планирует удвоить количество электрических такси на дорогах города. Электротранспорт уже можно ввозить в Уругвай беспошлинно и без уплаты налогов. На тех же условиях в страну ввозятся генераторы и другие установки для возобновляемых источников энергии (если они классифицируются как капитальные товары). Для обычного оборудования применяется пошлина в размере 14% к продукции, выпущенной за пределами МЕРКОСУР [4].

Производители, предлагающие гибкие, инновационные и конкурентоспособные условия кредитования, будут иметь преимущество.

Министерство транспорта и общественных работ Уругвая планирует инвестировать 260 млн долл. в 2024 г., из которых почти 20% будет направлено на улучшение национальной транспортной инфраструктуры. В рамках совершенствования глубоководных портов, автомобильных и железных дорог, речного транспорта, энергетики (нефтяных, газовых и ветряных электростанций), ирригационных плотин, туристических и рекреационных объектов, больниц государственно-частное партнерство предоставляет зарубежным фирмам дополнительные возможности для сотрудничества с местными контрагентами.

Растет сектор оборудования для обеспечения безопасности: импорт увеличился на 30% по сравнению с 2021 г. Доминирует продукция китайского происхождения (более 50% рынка), из США. Эти высокотехнологичные электронные компоненты играют важную роль в собственном производстве таких систем. Уругвайские компании обычно создают совместные предприятия с международными фирмами или становятся их официальными дилерами. Наиболее перспективны на локальном рынке следующие товары: системы контроля доступа (смарт-карты, биометрия, контроллеры, устройства локальной сети, считыватели и цифровые процессоры); элементы систем сигнализации (индикаторные панели, сигнальные устройства, светодиоды, сирены и магнитные контакты); элементы систем видеонаблюдения (камеры, мониторы, передающие устройства, ТВ-приемники, мультиплексоры); системы воздушного мониторинга безопасности (дроны).

Уругвай с населением почти 3,5 млн человек представляет собой относительно небольшой, но активный рынок. Валовой доход на душу населения (порядка 677 долл. в месяц) и уровень расходов являются одними из самых высоких среди экономик Латинской Америки [4]. Горожане демонстрируют скорее западное потребительское поведение, тогда как сельские жители менее требовательны и больше интересуются традиционными продуктами. При этом неравенство в доходах между городским и сельским населением сокращается, а число представителей среднего класса увеличивается. Среднестатистический потребитель характеризуется довольно консервативными предпочтениями. При принятии решения о покупке главным критерием считается цена. Особенно это касается питания и продукции повседневного спроса, для товаров длительного пользования и услуг качество играет весомую роль.

Объемы внешней торговли товарами Республики Беларусь с Восточной Республикой Уругвай в 2011–2021 гг.

Источник: [2]

Год	Экспорт товаров, млн долл.	Импорт товаров, млн долл.	Внешне-торговый оборот, млн долл.	Сальдо внешней торговли, млн долл.
2011	27,4	2,4	29,8	25,0
2012	5,4	3,4	8,8	2,0
2013	16,8	4,3	21,1	12,5
2014	11,8	1,1	12,9	10,7
2015	9,3	2,7	12,0	6,6
2016	10,5	1,8	12,3	8,7
2017	22,6	2,0	24,6	20,6
2018	6,5	1,0	7,5	5,5
2019	24,3	1,7	26,0	22,6
2020	20,7	2,1	22,8	18,6
2021	0,1	2,4	2,5	-2,3

Таким образом, из-за размера страны, ее стратегического расположения и относительно высокого ВВП на душу населения Уругвай может выступать в качестве тестового рынка для тех белорусских компаний, которые не имеют опыта работы в регионе. Кроме того, будучи членом МЕРКОСУР и имея соглашения о свободной торговле с другими странами Латинской Америки, государство обеспечивает доступ к рынку с населением более 400 млн человек, на который приходится почти 74% от общего объема внешней торговли континента.



Республика Парагвай

Экономика внутриконтинентальной Республики Парагвай основывается преимущественно на лесном, сельском хозяйстве (хлопок и соя), животноводстве и базовой обработке материалов. Этот рынок – один из самых стабильных в Латинской Америке. Продуманная макроэкономическая политика принесла свои плоды. Об этом свидетельствует почти пятикратное увеличение ВВП в период с 2002 по 2019 г., когда он достиг 38,1 млрд долл. С 2014 г. экономика государства росла в среднем на 4% в год, а инфляция удерживалась ниже 3% [5]. Это привело к повышению благосостояния, измеряемому ВНД, который составил 5,5 тыс. долл. на душу населения, что позволило Парагваю войти в группу стран с уровнем доходов выше среднего.

К другим благоприятным факторам развития экономической деятельности можно отнести: относительно дешевую и молодую рабочую силу, средний возраст которой составляет 26,3 года; низкую налоговую нагрузку (НДС 10%); невысокие показатели дефицита бюджета, счета текущих операций и государственного долга; достаточную емкость внутреннего рынка (население насчитывает 7 млн человек, 48% которых экономически активны, а средний класс увеличился на 45% в последние годы и достиг 25% от числа жителей страны).

Ограниченный доступ к кредитам, высокие процентные ставки, дорогие транспортные и телекоммуникационные услуги выступают серьезными препятствиями для ведения торговли в стране. Среди других недостатков можно выделить: зависимость экономики от результатов деятельности аграрной сферы и погодных условий; масштабный теневой сектор; низкий уровень диверсификации экономики.

Парагвай весьма перспективен для сотрудничества в таких отраслях, как энергетика и сельское хозяйство. Местные фирмы не всегда могут реализовать

Год	Экспорт товаров, млн долл.	Импорт товаров, млн долл.	Внешне-торговый оборот, млн долл.	Сальдо внешней торговли, млн долл.
2011	0	0,2	0,2	-0,2
2012	4,4	0	4,4	4,4
2013	1,2	0	1,2	1,2
2014	15,6	0,2	15,8	15,4
2015	14,0	0,1	14,1	13,9
2016	9,6	0,2	9,8	9,4
2017	5,6	0,4	6,0	5,2
2018	13,3	2,0	15,3	11,3
2019	6,1	5,8	11,9	0,3
2020	1,0	0	1,0	1,0
2021	0,1	0	0,1	0,1

Объемы внешней торговли товарами Республики Беларусь с Республикой Парагвай в 2011–2021 гг.
Источник: [2]

все запланированные инфраструктурные проекты, что дает возможность предоставлять строительные и инженерные услуги, продавать электрооборудование, дорожно-строительную технику, телекоммуникационные технологии.

Усилия Парагвая по укреплению сельскохозяйственного и животноводческого потенциала создают предпосылки для наращивания поставок генетического материала животных и других биотехнологий. Фермеры внедряют передовые методы производства, активно закупая удобрения, средства борьбы с вредителями, сельскохозяйственную технику, оборудование для переработки мяса и птицы. Тракторы, комбайны, бульдозеры, экскаваторы и обратные механические лопаты пользуются большим спросом. Это одно из немногих государств Латинской Америки, которое разрешает ввоз подержанной техники. Конкуренция со стороны других экспортеров сильна, и белорусские поставщики должны обеспечить надлежащее послепродажное обслуживание, чтобы добиться успеха.

За последние несколько лет многие международные бренды продуктов питания и напитков начали свою деятельность в Парагвае. Обработанные продовольственные товары, в том числе категории премиум, включая фрукты, овощи, особенно замороженные и консервированные, и напитки, весьма популярны и нашли широкое распространение ввиду их удобства и однородного качества. Государство может претендовать на роль регионального логистического центра для распространения пищевых товаров в другие страны с большим населением (как часть торгового блока МЕРКОСУР) благодаря стратегическому географическому местоположению и хорошо развитой системе речного транспорта [6].

Правительство Парагвая заинтересовано в улучшении инфраструктуры с целью выстраивания эффективной внутренней системы сообщения и для крупных транспортных артерий, идущих в Боливию, Аргентину и Бразилию. Для такого типа

работ обычно нанимаются международные компании, поскольку местные эксперты еще недостаточно квалифицированы. При этом возможны продажи дорожно-строительного оборудования.

Реки Парагвай и Парана совместно образуют систему водных путей протяженностью в 3,3 тыс. км, соединяющую Аргентину, Бразилию, Боливию, Парагвай и Уругвай. Это основной транспортный маршрут между внутренней частью континента и Атлантическим океаном через реку Ла-Плата, по нему проходит почти 80% торговли Парагвая. Речные инженерные проекты открывают ряд возможностей для иностранных фирм, в том числе по оказанию технических услуг, дноуглубительным работам, поставкам речных водомеров и оборудования для мониторинга наводнений, навигационных средств, строительному оборудованию и материалам. Совершенствование инфраструктуры вдоль водного пути Парагвай – Парана предполагает строительство портов, повышение качества условий судоходства и уровня безопасности, увеличение мощности с точки зрения количества судов.

Динамика в строительном и промышленном секторах опережает имеющиеся мощности местных производителей строительных материалов, поэтому текущий спрос не удовлетворяется. Растет заинтересованность в приобретении качественных напольных покрытий, сантехники и оборудования для ванных комнат, систем контроля и управления «умный дом», металлических изделий и высоковольтных линий, которых в настоящее время нет в наличии.

Уникальный набор природных ресурсов предоставляет стране возможность стать ведущим поставщиком и поставщиком электромобилей в Латинской Америке. Есть возможность питать их без использования ископаемого топлива – результат, который достигнут только Норвегией. Благодаря эксплуатации плотины Итайпу (совместно с Бразилией) государство имеет 400% избытка электроэнергии из возобновляемых источников [7]. К тому же соседство с крупнейшими месторождениями лития в мире, расположенными в Боливии, и емким рынком Бразилии может означать коммерческий успех для предприятий, занимающихся выпуском электромобилей в Парагвае.

Государство предлагает инвестиционные стимулы для осуществления операций по сборке (налоговые льготы, беспошлинный ввоз средств производства и неограниченная репатриация капитала) и самые низкие факторные затраты (особенно на электроэнергию, вырабатываемую гидроэлектростанциями) в регионе. Правительство заинтересо-

вано в развитии сектора, который рассматривается как альтернатива неформальной экономике парагвайских городов на границе с Бразилией и Аргентиной. Все госконтракты на национальном и местном уровнях на сумму, превышающую 6 тыс. долл., заключаются через Национальное управление государственных закупок Парагвая (DNCP). Согласно законодательству преимущество отдается товарам местного производства при государственных закупках, даже если они на 20% дороже импортных. Иностранные фирмы могут участвовать в тендерах, считающихся международными, и в «национальных» – через локальных агентов или представителей.

В Парагвае нет предпочтительных или специальных маркетинговых каналов. Импортная продукция может продаваться через дочерние компании иностранных фирм, местных импортеров, дистрибьюторов и/или дилеров. Основные центры дистрибуции – города Асунсьон, Сьюдад-дель-Эсте и Энкарнасьон. Ведение коммерческой деятельности в Парагвае позволит извлечь выгоду из его уникального географического положения. В непосредственной близости от Бразилии, Уругвая, Аргентины, Чили и Боливии можно создать базу в республике и распространять товары на прилегающих территориях, снижая затраты на доставку и экспорт.

Таким образом, хотя Парагвай не самое привлекательное государство в Латинской Америке для инвестиций, страна имеет открытую экономику с низкой налоговой нагрузкой. Поэтому ведение бизнеса здесь – отличная возможность для белорусских фирм, желающих расширить свое коммерческое присутствие на ненасыщенном рынке.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Uruguay / Coface for trade // <https://www.coface.com/news-economy-and-insights/business-risk-dashboard/country-risk-files/uruguay>.
2. Trade Map: Trade statistics for international business development / International Trade Centre // <http://www.trademap.org/Index.aspx>.
3. Overseas business risk: Uruguay / Department for Business and Trade // <https://www.gov.uk/government/publications/overseas-business-risk-uruguay/overseas-business-risk-uruguay>.
4. Uruguay Country Commercial Guide / The International Trade Administration (ITA), U.S. Department of Commerce // <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/uruguay-market-overview>.
5. Paraguay: Economic Outline / Standard Bank // https://www.tradeclub.standardbank.com/portal/en/market-potential/paraguay/economy?clear_s=y.
6. Exporting guide to Paraguay / Department for Business and Trade // <https://www.great.gov.uk/markets/paraguay/>.
7. Opportunities in Paraguay's Automotive Industry / Biz Latin Hub Group // <https://www.bizlatinhub.com/opportunities-in-paraguays-automotive-industry/>.