

Выход белорусских экспортеров на рынки Иордании и Ливана

В отличие от своих ближневосточных соседей, Иордания и Ливан обладают малыми экономиками и не располагают большим количеством природных ресурсов, хотя добыча полезных ископаемых (калийных и фосфатных солей в Иордании и газа на шельфе Ливана) является одним из основных промышленных секторов в дополнение к производству продуктов питания, предметов одежды, химикатов и фармацевтических препаратов. Это развивающиеся государства с неиспользованным потенциалом, которые в значительной степени зависят от импорта в различных отраслях, что создает возможности для экспорта белорусских товаров, особенно в сферах энергетики, здравоохранения, сельского хозяйства, инфраструктуры.



Алиса Аксющец,
старший научный сотрудник
Института экономики
НАН Беларуси



Екатерина Тавгень,
научный сотрудник
Института экономики
НАН Беларуси

Иорданское Хашимитское Королевство

Иордания относится к группе стран со средним уровнем доходов. На сектор услуг приходится почти 70% ВВП, на промышленность – до 25%. Сельскохозяйственная отрасль вносит лишь небольшой вклад в ВВП. К благоприятным факторам развития экономики можно отнести: политическую стабильность, статус одного из ведущих производителей фосфатов и калия, значительные объемы валютных резервов благодаря денежным переводам от иностранных рабочих и развитию туризма [1]. Среди недостатков Иордании для ведения внешнеторговой и инвестиционной деятельности можно выделить: высокий уровень государственного долга, дефицит бюджета, замедление темпов экономического роста, социальное давление в результате высокого уровня безработицы, отсутствие диверсификации источников денежных поступлений и их зависимость от преобладающей политики и колебаний мировых цен на нефть.

Основной экспорт Королевства представлен предметами одежды, фармацевтическими препаратами, фосфатами и калием [2]. Импортируются преимущественно автомобили и продукты нефтехимии. Ведущими торговыми партнерами выступают США, Саудовская Аравия, Ирак, Индия, ОАЭ, Китай.

Более чем 90% своих потребностей в энергии Иордания удовлетворяет за счет импорта, что делает ее уязвимой перед колебаниями цен на сырьевые товары. Сокращение энергетической зависимости – один из стратегических приоритетов правительства. Оно ставит перед собой задачи максимизировать поглощение возобновляемой энергии в сети, укрепить линии электропередачи, повысить эффективность систем распределения энергии и снизить стоимость ее выработки [3]. В течение последнего десятилетия государство активно инвестировало в альтернативные источники энергии, включая ветровые и солнечные. Это стремительное развитие в сочетании с более слабым, чем ожидалось, спросом привело к созданию избыточных энергетических мощностей. Однако, учитывая потенциал страны в увеличении производства возобновляемой энергии и ее экспорте, иностранные предприятия, в том числе и белорусские, могут найти рыночные ниши для решений по ее хранению и производству водорода. Технологии и услуги, связанные с повышением эффективности, включая интеллектуальные системы учета и управления сетями, также пользуются спросом у местных потребителей.

Иордания заинтересована в приобретении технологий, способствующих обеспечению долгосрочной водной безопасности с упором на комплекс-

ное управление водными ресурсами из-за их дефицита. Возобновляемое водоснабжение в государстве покрывает только половину общего объема потребления воды. Министерство водных ресурсов и ирригации регулярно проводит тендеры по модернизации водопроводных сетей в большинстве регионов Королевства. Существуют также другие инициативы, предполагающие внедрение насосных станций и использование возобновляемых источников энергии (био-, гидро- и солнечной, а также органических отходов) для водного хозяйства [3]. Белорусские компании могут найти возможности как для экспорта, так и для реализации совместных проектов, связанных с развитием инфраструктуры, интеллектуальными водными технологиями (автоматизированные системы мониторинга и учета, распределения, контроля потерь и утечек), а также с обучением и консультационными услугами по водосбережению и очистке сточных вод.

Расходы Иордании на здравоохранение составляют более 9% ВВП, а почти 60% фармацевтических препаратов и медицинского оборудования импортируются. Королевство является региональным лидером по предоставлению медицинских услуг и популярным направлением для граждан стран Персидского залива, ищущих доступное и качественное лечение, что обуславливает спрос на передовые медицинские технологии (например, решения в области электронного здравоохранения, системы управления и соответствующее программное обеспечение), а также на расходные материалы и оборудо-

вание. Наиболее востребованы следующие категории продукции: оборудование для кардиологии и сердечно-сосудистой хирургии; для офтальмологии, нейрохирургии, лечения онкологических заболеваний; инструменты для лапароскопии; приборы и расходные материалы для пластической хирургии; оснащение клинических лабораторий (трубки, стаканы); медицинские стерилизаторы; аппаратура для рентгенографии; ортопедическая продукция и протезы.

Иордания является импортером продовольствия и представляет собой достаточно емкий рынок с более чем 11 млн потребителей. Поскольку национальное сельскохозяйственное производство обеспечивает лишь небольшую долю продуктов питания, страна закупает их основную часть (до 98%) за рубежом, включая пшеницу, ячмень, сахар, рис, сухое молоко, птицу, замороженную говядину и продукты из говядины, чай, кофе, кукурузу, растительное масло (кроме оливкового), сыр, нут, вермишель, чечевицу, кондитерские изделия [4]. Местная пищевая промышленность набирает обороты, что требует больше импортных пищевых ингредиентов и добавок.

Стоимость, время доставки, скорость реагирования при запросе коммерческого предложения и условия кредитования выступают ключевыми факторами при принятии иорданскими компаниями решения о покупке. Отсутствие знаний об иностранных продуктах у местного населения обуславливает важность использования локальных представителей, которые обычно реализуют зарубежные товары в соответствии с обязательными агентскими соглашениями, основанными на комиссиях.

Совместные предприятия с иорданскими бизнесменами также являются одним из оптимальных способов проникновения на местный рынок. Такая организационная форма ограничивается особыми отношениями между партнерами, как указано в соглашении о совместном предприятии, и актуальна в тех секторах, где доля иностранного участия не может превышать 50%.

Нет никаких ограничений на иностранную собственность и инвестиции в сельское хозяйство, природные ресурсы, информационные технологии и большинство отраслей промышленного производства. При этом иностранные фирмы должны зарегистрироваться через Министерство торговли и промышленности Иордании с правом ведения коммерческой деятельности или без него. Закон о компаниях содержит рекомендации по регистрации зарубежных резидентов и созданию региональных представительств.

Год	Экспорт товаров, млн долл.	Импорт товаров, млн долл.	Внешнеторговый оборот, млн долл.	Сальдо внешней торговли, млн долл.
2011	38,1	0,7	38,8	37,4
2012	42,6	0,9	43,5	41,7
2013	13,4	1,0	14,4	12,4
2014	11,4	0,3	11,7	11,1
2015	3,6	0,3	3,9	3,3
2016	9,9	9,0	18,9	0,9
2017	10,2	0,1	10,3	10,1
2018	15,7	0,1	15,8	15,6
2019	5,0	0,2	5,2	4,8
2020	0,9	0,6	1,5	0,3
2021	7,7	0	7,7	7,7

Объемы внешней торговли товарами Республики Беларусь с Иорданским Хашимитским Королевством в 2011–2021 гг.

Источник: [2]

Таким образом, страна стремится стать региональным логистическим центром и стимулирует развитие электроэнергетических и транспортных сетей. Ее привлекательность заключается главным образом в качестве инфраструктуры, надежности и эффективности банковской системы, а также в уровне экономической открытости, что позволяет создавать зоны свободной торговли и государственно-частные партнерства. Кроме того, Королевство традиционно считается базой для ведения бизнеса в Ираке, поскольку примерно 200 тыс. иракских граждан проживают в Аммане. Большинство ведущих иракских предприятий располагают свои штаб-квартиры именно в Иордании.

Ливанская Республика

Ливанская экономика ориентирована на предоставление услуг: на них приходится более 80% ВВП [5]. Ее основу составляет частный сектор, особенно малый и средний бизнес. Наиболее значимые отрасли включают торговлю (розничную и оптовую), строительство, туризм, телекоммуникации и финансовые услуги. В промышленности доминирует производство сельскохозяйственной продукции, металлов, минералов, мебели и других промышленных товаров.

К благоприятным факторам развития экономической деятельности с Ливаном можно отнести: новые возможности для роста по мере продвижения страны по цепочке создания стоимости; квалифицированную рабочую силу; наличие большого числа зарубежных резидентов, выступающих в качестве одного из главных источников денежных поступлений в страну (16% ВВП).

Правительство не ограничивает поток иностранных инвестиций, но на инвестиционный климат влияют сложность таможенных процедур, устаревшее законодательство и слабая защита прав интеллектуальной собственности [6]. Нестабильность в сфере безопасности и риск эскалации геополитического конфликта в регионе представляют собой серьезные препятствия для экономического развития страны. Среди других недостатков для ведения внешнеторговой и инвестиционной деятельности можно выделить: дефицит иностранной валюты, высокий уровень государственного долга, ограниченную платежеспособность коммерческих банков, социальную напряженность ввиду большого числа беженцев.

Ливан в основном экспортирует драгоценные и недрагоценные металлы, электрическое оборудование, фармацевтические препараты и продукты питания.

Импортируются преимущественно транспортные средства, запчасти и аксессуары для них, минеральное топливо, лекарства и фармацевтическая продукция, золото, алмазы, живой скот, металлические изделия, электрооборудование [2]. Ведущие торговые партнеры – ОАЭ, Турция, Египет, Сирия и Ирак, ЕС (Италия, Греция и Швейцария), Китай и США.

Государство открывает перспективы для сотрудничества в таких отраслях, как продовольствие, энергетика, автомобилестроение, здравоохранение и фармацевтика. Ливан обладает плодородными землями и пользуется преимуществами умеренного климата и обильных водных ресурсов. Однако сельскохозяйственный сектор развит недостаточно и обеспечивает лишь 1,2% ВВП и 3,4% занятости [5]. Из-за высокой себестоимости производства внутри страны импортная продукция пользуется популярностью благодаря низкой цене и высокому уровню качества. Алкоголь широко потребляется в Ливане и поэтому составляет значительную долю всего импорта напитков. Сахар и кондитерские изделия также являются одними из основных закупаемых продуктов питания. При этом покупательское поведение ливанцев отражает тенденцию перехода к использованию здоровых и экологически чистых продовольственных товаров.

Рост нефтегазовой отрасли обеспечивает высокий спрос на товары для обслуживания соответствующей инфраструктуры, той области, где ливанским предприятиям в настоящее время не хватает знаний и опыта. Это означает, что зарубежные фирмы могут воспользоваться существующими возможностями в рамках поставок нефтегазового оборудования и расходных материалов.

Объем автомобильного рынка в Ливане почти удвоился за последние пару лет, а общая величина импорта оценивается в 2 млрд долл. Увеличивается потребность в иностранных автомобильных деталях, таких как тормоза, сцепления, моторные масла и аксессуары для обеспечения безопасности. Некоторые отраслевые аналитики прогнозируют увеличение спроса на электромобили и гибридные автомобили в связи с повышением цен на бензин.

Уровень медицинского обслуживания в стране один из самых высоких в регионе. Частные больницы и медицинские центры постоянно стремятся модернизировать свое оборудование. Для зарубежных компаний существуют возможности по поставке высокотехнологичной медицинской аппаратуры. Местный фармацевтический сектор также открыт для иностранного бизнеса, представленного более 50 импортерами лекарственных средств.

Год	Экспорт товаров, млн долл.	Импорт товаров, млн долл.	Внешнеторговый оборот, млн долл.	Сальдо внешней торговли, млн долл.
2011	39,7	2,1	41,8	37,6
2012	12,1	1,7	13,8	10,4
2013	20,0	2,6	22,6	17,4
2014	2,2	0	2,2	2,2
2015	0,6	1,5	2,1	-0,9
2016	0,3	28,3	28,6	-28,0
2017	10,9	91,0	101,9	-80,1
2018	3,5	59,9	63,4	-56,4
2019	6,5	16,2	22,7	-9,7
2020	0,8	10,8	11,6	-10,0
2021	1,7	31,3	33,0	-29,6

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

В этом отношении Ливан является ведущим рынком в восточной части Средиземного моря. Его стоимостной объем оценивается в 1,0 млрд долл. с потенциальным ежегодным ростом в размере 5%. На запатентованные препараты приходится около 50%, на безрецептурные и непатентованные – по 25% на каждый [7]. Из-за высоких затрат местное фармацевтическое производство недостаточно развито: оно покрывает до 30% спроса и в основном сосредоточено на выпуске фармацевтических продуктов по лицензии для международных компаний. Порядка 70% от общего объема доступных на рынке лекарств представлено иностранными товарами.

Белорусским экспортерам рекомендуется назначать местного агента или дистрибьютора, а не пытаться продавать напрямую. Один агент обычно способен охватить весь рынок. Он также обладает полномочиями, чтобы участвовать в торгах по государственным контрактам от имени иностранной компании, и может осуществлять деятельность в форме товарищества, индивидуального предпринимателя, акционерного общества или общества с ограниченной ответственностью.

Министерства могут самостоятельно проводить тендеры на суммы менее 100 млн ливанских фунтов и обычно публикуют требования в сети Интернет и в местных газетах. За запуск таких процедур, которые превышают пороговое значение, отвечает Департамент открытых торгов, если только Совет министров не уполномочит соответствующее министерство реализовать тендер напрямую.

Иностранные экспортеры полагаются на местные компании для проведения таможенной очистки ввозимых товаров и их дистрибуции внутри страны. Большая часть потребительских продуктов распространяется через современные розничные магазины, торговые центры, универмаги и сети супермаркетов.

Местный рынок, как правило, считается открытым и характеризуется чувствительностью к ценовому фактору. Однако, когда речь заходит о качестве, ливанские потребители уделяют особое внимание торговым брендам и условиям послепродажного обслуживания. Многие европейские и азиатские компании уже заняли прочные позиции в Ливане.

Более 83% импорта облагается пошлинами, равными или ниже 5%, которые варьируются в зависимости от категории продукции и ее происхождения. Дополнительные сборы могут взиматься с определенных продуктов, таких как текстиль, алкогольные напитки, автомобили и пр. Торговые барьеры затрагивают менее 1% ввозимых товаров. При этом многочисленные ливанские правительственные учреждения могут налагать требования о получении лицензий и технических, ветеринарных или фитосанитарных сертификатов.

Таким образом, хотя нестабильность в регионе оказала негативное влияние на конъюнктуру местного рынка, государство обладает рядом активов: диверсифицированная экономика, выгодная налоговая политика, внедрение инновационных технологий. Ливан предлагает уникальные рыночные возможности для белорусских поставщиков, в том числе и для развития торговли с другими странами на Ближнем Востоке, и может быть использован в качестве платформы для тестирования отечественных продуктов, прежде чем представлять их в региональном масштабе. ■

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Jordan / Coface for trade // <https://www.coface.com/news-economy-and-insights/business-risk-dashboard/country-risk-files/jordan>.
2. Trade Map: Trade statistics for international business development / International Trade Centre // <http://www.trademap.org/Index.aspx>.
3. Exporting to Jordan: A market guide / Department for Business and Trade, UK Government // <https://www.business.gov.uk/export-from-uk/markets/jordan/>.
4. Jordan / Foreign Agricultural Service (FAS), U.S. Department of Agriculture // <https://www.fas.usda.gov/regions/jordan>.
5. Lebanon: Economic and Political Overview / Ministry of Foreign Affairs, Regional Integration and International Trade of Mauritius // <https://www.mauritiustrade.mu/en/market-intelligence/explore-markets/lebanon/political-outline>.
6. Overseas business risk: Lebanon / Department for Business and Trade, UK Government // <https://www.gov.uk/government/publications/overseas-business-risk-lebanon/overseas-business-risk-lebanon>.
7. Pharmaceutical Industry / Investment Development Authority of Lebanon (IDAL) // http://investinlebanon.gov.lb/en/sectors_in_focus/industry/pharmaceutical_industry.