

Департамент агропромышленной политики

**Анализ барьеров доступа
сельскохозяйственных товаров
на рынок стран Южной Америки**

Анализ существующих барьеров доступа сельскохозяйственной продукции на внешние рынки предусмотрен Концепцией согласованной (скоординированной) агропромышленной политики государств-членов Таможенного союза и Единого экономического пространства, одобренной Решением Высшего Евразийского экономического совета от 29.05.2013 №35, согласно которой предполагается проведение работы по выявлению барьеров в торговле с третьими странами и подготовка предложений по их устранению.

Изучение барьеров доступа сельскохозяйственных товаров из ЕАЭС на рынок **стран Южной Америки** является необходимым и актуальным, исходя из того, что страны Южной Америки занимает значительный удельный вес на мировом рынке сельскохозяйственной продукции.

В частности по экспорту сельскохозяйственной продукции на долю всех стран южного континента Америки приходится 11,5% (173 млрд. долл.) мировой торговли продукцией аграрного сектора (таблица 1).

Таблица 1. Мировая торговля сельскохозяйственной продукцией в 2014 году, %
(по данным статистической базы UN COMTRADE)

Страна	Экспорт		Импорт	
	Объем, млрд. долл.	Уд. вес в мире	Объем, млрд. долл.	Уд. вес в мире
ЕС (28)	587	38,9	659	44,7
США	154	10,2	134	9,1
Бразилия	81	5,4	12	0,8
Китай	69	4,6	108	7,3
Канада	51	3,4	37	2,5
Индия	39	2,6	19	1,3
Аргентина	37	2,5	2	0,1
ЕАЭС	19	1,3	42	2,8
Чили	18	1,2	6	0,4
Эквадор	10	0,7	2	0,1
Перу	8	0,5	5	0,3
Колумбия	7	0,5	6	0,4
Уругвай	6	0,4	1	0,1
Парагвай	6	0,4	1	0,1
Всего Южная Америка	173	11,5	35	2,4
Прочие	417	27,4	440	30,0
Всего мир	1509	100	1474	100

Импортируют страны Южной Америки в несколько раз меньше, чем экспортируют. Импорт сельскохозяйственной продукции составил в 2014 году 35 млрд. долл.

Необходимо отметить, что между Аргентиной, Бразилией, Уругваем, Парагваем и Венесуэлой существует общий рынок стран Южной Америки,

экономическое и политическое соглашение, получившее название **МЕРКОСУР**, действующее с 1991 года.

Цель соглашения выражается в содействии свободной торговле, гибкому движению товаров, населения и валюты стран-участников объединения, а также открытие рынков как средства проведения структурных реформ и модернизация национальных экономик. МЕРКОСУР в настоящее время — один из основных таможенных союзов, связанных с союзом наций, способствующий процессам экономической интеграции в Южной Америке.

Договор о создании МЕРКОСУР предусматривал такие этапы интеграции, как:

- отмена тарифных и нетарифных ограничений между странами блока;
- введение единого таможенного тарифа по отношению к третьим странам;
- координация макроэкономической и отраслевой политик, в том числе фискальной и валютной, а также в части движения услуг и капитала.

В результате деятельности МЕРКОСУР были отменены таможенные пошлины на более чем 90% товаров (10% вошли в списки исключений) и принят (с некоторыми изъятиями) Единый внешний тариф (ЕВТ) стран-участниц.

Другие страны Южной Америки (Чили, Колумбия, Эквадор, Перу, Гайана и Суринам) в настоящее время имеют статус ассоциированных членов в МЕРКОСУР. Кроме того, Новая Зеландия и Мексика имеют статус государств-наблюдателей.

Таким образом, было сформировано торговое объединение с ярко выраженной асимметрией между его членами. Эта асимметрия в основном вызвана различиями стран, связанными с размерами их территорий и их обеспеченностью ресурсами. Бразилия является безусловным лидером (ее экономика в 100 раз превышает Парагвай, в 45 раз Уругвай и в 5 раз Аргентину). Кроме того, между членами МЕРКОСУР имеются существенные различия проводимой политики и применения норм внутреннего регулирования, в частности, это относится к налоговой и промышленной политике, а также макроэкономическому регулированию.

Экономики стран, первоначально вошедших в МЕРКОСУР, тесно связаны с природными ресурсами, в частности, с производством продуктов питания аграрного и животного происхождения, которые не только составляют основу экспорта, но являются движущей силой экономики, влияющей на промышленность и сферу услуг. Тем не менее, в Бразилии и Аргентине, промышленный сектор более развит и в последние десятилетия растет, способствуя диверсификации производства.

В **Аргентине** важную роль играет аграрный сектор, который определяет основу ее экспорта. Главные экспортные товары включают сою, кукурузу, пшеницу, табак, цитрусовые и т.д. Страна также является значительным производителем химических и металлургических продуктов, транспортных средств, продуктов питания.

В **Бразилии**, произошел переход от сельскохозяйственной к диверсифицированной экономической базе с выраженным акцентом на промышленное производство. Бразилия считается одним из крупнейших мировых экспортеров продовольствия, включая кофе, сахар, сою, мясо птицы и говядину. В промышленном производстве Бразилии преобладает продукция автомобильной, металлургической, горнодобывающей, авиационной и химической отраслей.

Среди членов МЕРКОСУР, экономика **Парагвая** наиболее зависима от сырьевого сектора. Основными производимыми продуктами являются хлопок, пшеница, кукуруза, сахар и соя.

Уругвай является страной, зависимой от первичного сектора, со значительным производством сырья в основном для пищевой промышленности. Это оказывает влияние на производство и сферу услуг. Говядина, соя, пшеница, кукуруза, рис, сахар, древесина и молоко – основные продукты, производимые в Уругвае. Этим обусловлено существенное развитие агропромышленного производства, в основном молочной и мясной продукции.

В таблице 2 приведены агрегированные показатели, характеризующие уровень импортных пошлин на основные виды сельскохозяйственной продукции в странах Южной Америки в сравнение со странами Евразийского экономического союза.

Данная таблица наглядно показывает, что уровень защиты внутреннего рынка по отдельным видам сельскохозяйственных товаров и продовольствия, в таких странах Южной Америки как Венесуэла и Эквадор, значительно выше, чем в ЕАЭС. При этом Перу и Чили имеют достаточно низкий уровень тарифной защиты.

Вместе с тем, необходимо отметить, что 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.

Таблица 2. Импортные пошлины стран Южной Америки и ЕАЭС на отдельные виды сельскохозяйственных товаров и продовольствия (по данным Всемирной торговой организации)

Наименование продукции	Средненоминальный уровень тарифной защиты по некоторым видам сельскохозяйственной продукции по ставке РНБ, %					
	МЕРКОСУР	другие страны Южной Америки				ЕАЭС
		Венесуэла	Перу	Эквадор	Чили	
Мясо КРС	10,7	20,0	11,0	20,0	6,0	29,1
Свинина	10,0	20,0	6,0	45,0	6,0	20,1
Баранина	10,0	20,0	6,0	20,0	6,0	15,0
Мясо птицы	10,0	20,0	6,0	62,8	6,0	46,3
СОМ	16,0-28,0	40,0	0	25,0	0,0	18,3
СЦМ	16,0-24,0	40,0	0	25,0	0,0	18,3
Сливочное масло	16,0	20,0	0	30,0	0,0	18,3
Сыры и творог	16,0-18,4	40,0	0	22,0	0,0	17,6
Картофель свежий или охлажденный	5,0	10,0	3,0	10,0	3,0	12,5
Пшеница и меслин	5,0-6,7	10,8	1,5	7,1	1,0	5,0
Масло подсолнечное	10,3-11,8	40,0	3,0	20,0	3,0	15,0
Сахар	16,0-30,0	40,0	0	20,6	6,0	36,4
Средненоминальный уровень тарифной защиты по с/х продукции по ставке РНБ	9,9-10,2	16,8	4,0	18,5	6,0	12,0

Указанные выше особенности экономик отдельных стран напрямую влияют на состав их экспорта и импорта. Товары, экспортируемые МЕРКОСУР, в основном относятся к сырьевым и включают продукты питания, в первую очередь сою, говядину и кукурузу.

Анализ торговли сельскохозяйственной продукцией со странами Южной Америки показывает, что основными торговыми партнерами ЕАЭС являлись Аргентина, Бразилия, Венесуэла, Парагвай, Перу и Эквадор (таблицы 3 и 4).

В 2014 году в общем объеме экспорта сельскохозяйственной продукции ЕАЭС страны Южной Америки занимают менее одного процента (0,3%). Удельный вес импорта в 2014 году сельскохозяйственной продукции из стран Южной Америки в ЕАЭС составляет 20,8%.

Таблица 3. Экспорт ЕАЭС сельскохозяйственной продукции в страны Южной Америки в 2012-2014 гг., тыс. долл. (по данным статистики Евразийской экономической комиссии)

Страна	Экспорт				% в общем объеме в 2014
	2012	2013	2014	2014/2012	
Аргентина	-	179	184	-	0,4
Бразилия	12558	14071	1024	↓ в 12,3 раз	1,9
Венесуэла	29160	18900	5449	↓ в 5,4 раз	10,3
Парагвай	-	-	19	-	0,05
Перу	29924	84885	44747	↑ 49,5%	84,9
Эквадор	7385	12593	13	-	0,05
Прочие	1250	1420	1251	↑ 0,1%	2,4
Всего Южная Америка	80277	132048	52687	↓ 52,4%	100

Практически восемьдесят пять процентов в экспорте сельскохозяйственной продукции из ЕАЭС в страны Южной Америки приходится на Перу (84,9% от общего объема экспорта). Далее следует Венесуэла (10,3%). При этом необходимо отметить, что практически весь экспорт в Перу составляет пшеница.

Основой экспорта в 2014 году из ЕАЭС в Бразилию являются разные пищевые продукты (75,4% от общего объема сельскохозяйственного экспорта) и алкогольные и безалкогольные напитки (14,1%).

В экспорте из ЕАЭС в Эквадор в 2014 году значится всего одна позиция - алкогольные и безалкогольные напитки (100% от общего объема сельскохозяйственного экспорта).

Основой экспорта из ЕАЭС в Аргентину в 2014 году являются продукты переработки овощей и фруктов (75,5% от общего объема сельскохозяйственного экспорта) и кофе, чай (23,4%).

В импорте сельскохозяйственной продукции в ЕАЭС из стран Южной Америки преобладают поставки из Бразилии, Эквадора и Парагвая (43,8%, 14,9% и 13,2% соответственно от общего объема импорта).

Мясо и субпродукты являются самой существенной частью в импорте в ЕАЭС из Бразилии в 2014 году (63,6% от общего объема сельскохозяйственного импорта). Далее следуют поставки сахара (10,2%) и табака (7,8%).

Импорт в ЕАЭС из Эквадора в 2014 году формируют поставки фруктов и орехов (74,4% от общего объема сельскохозяйственного импорта) и цветов (19%).

В импорте из Парагвая преобладают поставки мяса всех видов (52,4% от общего объема сельскохозяйственного импорта) и соевых бобов (46,1%).

Импорт из Аргентины несколько более диверсифицирован. Основной импорта в 2014 году в ЕАЭС из Аргентины являются мясо и субпродукты (33,4% от общего объема сельскохозяйственного импорта). Далее следуют фрукты и орехи (25,2%) и молочная продукция (21,9%).

Таблица 4. Импорт ЕАЭС сельскохозяйственной продукции в страны Южной Америки в 2012-2014 гг., тыс. долл. (по данным статистики Евразийской экономической комиссии)

Страна	Импорт				% в общем объеме в 2014
	2012	2013	2014	2014/2012	
Аргентина	1146548	1132050	808088	↓ 41,8%	9,2
Бразилия	3058381	3235944	3824182	↑ 25,0%	43,8
Венесуэла	68	578	786	↑ в 11,6 раз	0,1
Парагвай	854710	1122556	1157729	↑ 35,5%	13,2
Перу	87621	97589	99549	↑ 13,6%	1,1
Эквадор	1227271	1346138	1299488	↑ 5,9%	14,9
Прочие	1080023	1171848	1550603	↑ 43,6%	17,7
Всего Южная Америка	7454622	8106703	8740425	↑ 17,2%	100

В первую очередь для ЕАЭС среди стран Южной Америки выделяются Бразилия, Эквадор и Аргентина, как важные торговые партнеры в торговле сельскохозяйственной продукцией. Удельный вес Бразилии, Эквадора и Аргентины в товарообороте сельскохозяйственной продукцией с ЕАЭС в 2014 году составил 6,2%, 2,1% и 1,8% соответственно.

Товарооборот с Бразилией за последние три года увеличился на 24,6%, и в 2014 г. составил почти 3,8 млрд. долл. При этом экспорт ЕАЭС в Бразилию снизился в 12 раз, а импорт из Бразилии увеличился на 25%.

Товарооборот с Эквадором за последние три года увеличился на 5,3%, и в 2014 г. составил 1,3 млрд. долл. При этом экспорт ЕАЭС в Эквадор составил 13 тыс. долл., а импорт из Эквадора – 1,3 млрд. долл.

Товарооборот с Аргентиной за последние три года снизился на 29,5%, и в 2014 г. составил 0,8 млрд. долл. При этом экспорт ЕАЭС в Аргентину составил 184 тыс. долл., а импорт из Аргентины – 808 млн. долл.

Необходимо отметить, что в настоящее время многие страны Южной Америки занимают одни их лидирующих позиций на мировом рынке сельскохозяйственной продукции.

По производству говядины: Бразилия – 2-е место в мире, Аргентина - 4-е место в мире.

По производству мяса птицы: Бразилия - 3-е место в мире.

По производству масличных: Бразилия – 5-е место в мире, Аргентина - 7-е место в мире.

Также Бразилия и Аргентина являются крупными производителями зерна в мире, а Чили и Перу относятся к крупным производителям рыбы (по вылову).

Бразилия - 9-е место в мире по производству риса, 3-е по производству фруктов, в том числе 2-е - по цитрусовым.

В среднем за период 2010-2014 гг. Бразилия импортировала ежегодно сельскохозяйственной продукции и продовольствия на сумму около 11,2 млрд. долл., а Венесуэла – 7,4 млрд. долл.

Наибольший удельный вес в структуре импорта Бразилии занимают зерновые, рыба, жиры и масла животного и растительного происхождения, алкогольные и безалкогольные напитки. (рис. 1).



Рис. 1 Структура импорта сельскохозяйственного сырья и продовольствия **Бразилии** в среднем за 2010-2014 гг., % (по данным международной статистической базы UNCOMTRADE)

В структуре импорта Венесуэлы наибольший удельный вес занимают зерновые, живые животные, мясо и субпродукты, молокопродукты (рис. 2).



Рис. 2. Структура импорта сельскохозяйственного сырья и продовольствия **Венесуэлы** в среднем за 2010-2014 гг., % (по данным международной статистической базы UNCOMTRADE)

Относительно экспорта сельскохозяйственной продукции из стран Южной Америки необходимо отметить, что Бразилия и Аргентина являются одними из крупнейших мировых экспортеров. В среднем за период 2010-2014 гг. Бразилия экспортировала ежегодно сельскохозяйственной продукции и продовольствия на сумму около 77,7 млрд. долл., а Аргентина – 40,6 млрд. долл.

Основу экспорта Бразилии составляют масличные, мясо и субпродукты, а также сахар (рис. 3).



Рис. 3. Структура экспорта сельскохозяйственного сырья и продовольствия **Бразилии** в среднем за 2010-2014 гг., % (по данным международной статистической базы UNCOMTRADE)

В структуре экспорта Аргентины наибольший удельный вес занимают остатки и отходы пищевой промышленности, зерновые, жиры и масла животного и растительного происхождения, масличные (рис. 4).

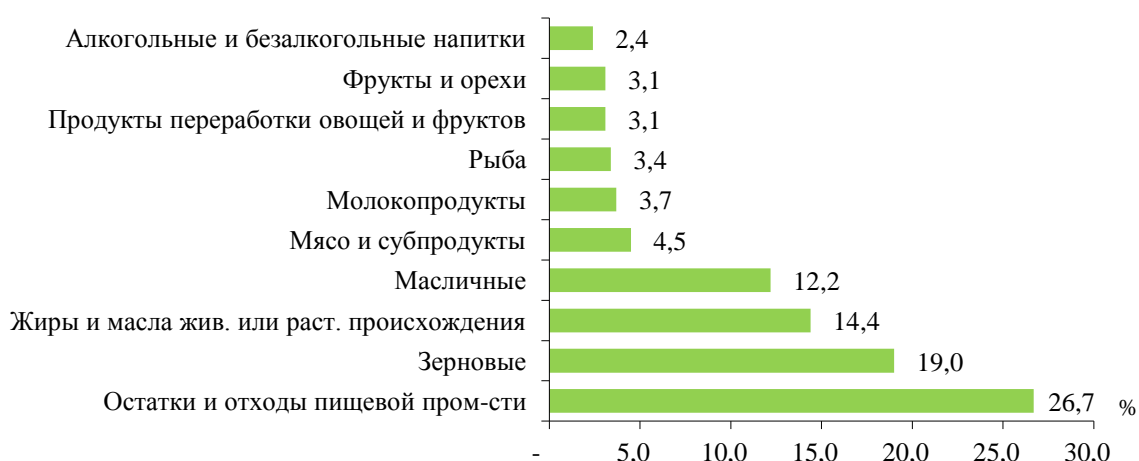


Рис. 4. Структура экспорта сельскохозяйственного сырья и продовольствия **Аргентины** в среднем за 2010-2014 гг., % (по данным международной статистической базы UNCOMTRADE)

При этом Парагвай, Перу и Эквадор также демонстрируют положительное сальдо торгового баланса в отношении сельскохозяйственного сырья и продовольствия.

Так, в структуре экспорта Парагвая практически 90% приходится всего на пять товарных групп. Масличные (42,5%) и мясо (19,2%) составляют основу экспорта (2/3 от общего объема экспорта).

Экспорт из Перу несколько более диверсифицирован. Основу экспорта составляют остатки и отходы пищевой промышленности, кофе и чай, а также фрукты и орехи (54,3% от общего объема экспорта).

В экспорте из Эквадора лидирующую позицию занимают фрукты и орехи (31,1%). Далее следуют поставки рыбы (21,4%) и готовых продуктов из мяса (13,5%) (2/3 от общего объема экспорта).

Внешнеторговая политика МЕРКОСУР

С момента создания Таможенного союза стран Южной Америки в 1995 году был принят Единый внешний тариф (ЕВТ), который применяется для товаров, импортируемых из стран, не входящих в экономической союз.

ЕВТ основан на Единой номенклатуре МЕРКОСУР (ЕНМ), которая соответствует Системе обозначений и кодификации товаров, созданной Всемирной таможенной организацией. Единая номенклатура МЕРКОСУР включает 99 глав, 21 раздел с детализацией по 8 знакам.

Ставки ЕВТ составляют от 0% до 35%. Продукты с более высокой добавленной стоимостью, а также те, которые производятся в регионе, как правило, облагаются по более высокой тарифной ставке для того, чтобы поощрять развитие региональной промышленности путем замены ввоза этих товаров, изготовленных в других зонах.

Есть также списки исключений для каждой страны - члена МЕРКОСУР, содержащие определенный набор продуктов, к которым ЕВТ не применяется. Это обосновывается политическими и экономическими факторами, например, необходимость защиты местной промышленности или отношения со страной-импортером.

Списки, действующие в настоящее время, содержат 100 позиций ЕНМ для Аргентины и Бразилии, 225 позиций для Уругвая и 649 позиций для Парагвая.

В дополнение к этим исключениям существуют нормативы, согласно которым на некоторые продукты (в частности к производству сахара) не распространяется ЕВТ. Точно так же, в целях обеспечения нормального снабжения МЕРКОСУР возможно предоставление специального снижения

тарифов на определенные продукты на период не более двенадцати месяцев в случаях, когда их импорт затруднен из-за внешних причин.

Единый внешний тариф меняется и устанавливается консенсусом. Ключевые разногласия в установлении ставок связаны, в основном, с защитой национальных производителей в Аргентине и Бразилии, в то время как Парагвай и Уругвай нацелены на снижение тарифов.

После мирового финансового и экономического кризиса, в 2009 г., Аргентина и Бразилия настояли на повышении тарифов до 35% на список из 200 товаров. В целом, в 2012 средний тариф составлял от 10 до 12%.

Несмотря на то, что страны-члены МЕРКОСУР формально договорились о свободном перемещении товаров и услуг, каждая страна оставляет за собой право исключать те или иные продукты или сектора с целью защиты национальных производителей.

В частности, в Аргентине применяются неавтоматические лицензии на ввоз ряда товаров, что противоречит договоренностям в рамках МЕРКОСУР.

МЕРКОСУР имеет крепкие экономические и политические связи с Европой. В июне 1996 г. подписано Соглашение о межрегиональном сотрудничестве с Европейским Союзом, которое вступило в силу в 1999 году. В настоящее время между МЕРКОСУР и ЕС ведутся переговоры о создании зоны свободной торговли.

Необходимо выделить ряд особенностей в области тарифного и нетарифного регулирования, позволивших странам МЕРКОСУР совместно идти по пути либерализации внешней торговли.

1. С 1995 г. для всех стран - членов МЕРКОСУР действует Единый внешний тариф (ЕВТ), среднее значение которого составляет 12%. ЕВТ охватывает около 85% тарифных позиций, а по остальным 15% для каждой страны определены три списка изъятий и переходный период, в течение которого они должны свести к нулю таможенные пошлины на эти товары в обороте внутри группировки и установить единые внешние ставки. Одновременно система изъятий позволяет каждой стране минимизировать возможные потери при вхождении в таможенный союз, выбрав наиболее чувствительные товары на внутреннем рынке.

2. Система тарифного регулирования торговли в МЕРКОСУР является достаточно гибкой. Некоторые отрасли и группы товаров облагаются ставками, в несколько раз превышающими средний уровень ЕВТ. Прежде всего — *сельскохозяйственная продукция (особенно молочные продукты, табак, алкоголь, кофе)*. Ставки импортного тарифа на промышленные

товары, в целом, выше, чем на сельскохозяйственную продукцию, что не характерно для большинства стран-членов ВТО.

3. Все члены МЕРКОСУР, кроме Аргентины, используют только адвалорные пошлины. Ни одна из стран не применяет временных или сезонных пошлин. Беспшлинно ввозится около 13% импортируемых товаров.

4. Члены МЕРКОСУР применяют преференциальные ставки таможенных пошлин на основе двусторонних соглашений, а также предоставляют общие региональные тарифные преференции в рамках Латиноамериканской Ассоциации Интеграции (ЛАИ), размер которых непосредственно зависит от уровня экономического развития страны.

Латиноамериканская ассоциация интеграции (ЛАИ — первая интеграционная группировка (первоначальное название - Латиноамериканская зона свободной торговли – ЛАСТ), объединение экономического сотрудничества 11 государств Латинской Америки. Целью организации является развитие регионального экономического сотрудничества и торговли, создание общего рынка.

Страны-члены разделены на три группы: более развитые (Аргентина, Бразилия, Мексика), среднего уровня (Венесуэла, Колумбия, Перу, Уругвай, Чили) и менее развитые (Боливия, Парагвай, Эквадор).

5. Страны МЕРКОСУР, особенно Аргентина и Бразилия, широко практикуют нетарифные средства ограничения импорта товаров, что является отражением общей мировой тенденции. Основные инструменты нетарифного регулирования: технические барьеры в форме сертификации, стандартизации и требований к качеству, особенно по отношению к продуктам питания; лицензирование импорта и экспорта; защитные, компенсационные и антидемпинговые пошлины; санитарные требования.

Основная проблема в сфере нетарифного регулирования — отсутствие общих и обязательных для всех участников МЕРКОСУР законодательных актов, регламентирующих вопросы стандартизации, технических барьеров, применения компенсационных и антидемпинговых пошлин.

Внешнеторговая политика отдельных государств Южной Америки

Кроме импортных таможенных пошлин, ввоз товара в **Бразилию** осуществляется на основе уплаты импортером следующих *налогов и сборов*:

- *налог на промышленную продукцию*, большинство ставок которого устанавливается в диапазоне от 0 до 20% в зависимости от конкретных видов товаров, но в некоторых случаях может быть выше. Так, на алкогольные

напитки он составляет 60%, на сигареты – 300%. Те же ставки применяются и в отношении отечественных товаров, хотя нередко они существенно ниже;

- *сбор по финансированию социального обеспечения и сбор на финансирование социальных гарантий* применяются по объединенной норме 9,25% (1,65% и 7,6%, соответственно);

- *налог на обращение товаров и услуг* взимается с таможенной стоимости товара по ставкам, варьируемым по штатам (обычно составляет 17-19%). Данный налог взимается и во внутренней торговле.

Следует отметить, что сложность внутренней налоговой системы, включая несколько каскадных налогов и налоговые споры между различными штатами, создают многочисленные проблемы для иностранных компаний, поставляющих товары в Бразилию.

Кроме стандартных режимов, которые существуют во всех странах (временный ввоз-вывоз, переработка вне(на) таможенной территории, таможенный склад и др.), в Бразилии существует несколько специфических таможенных режимов.

Возврат пошлины – специальный таможенный режим, который предоставляет бенефициарию освобождение от налогов на импорт при ввозе из-за рубежа сырья, используемого в производстве товаров, которые будут экспортироваться. Требуется минимальное наличие местного производства.

Зона свободной торговли Манауса. Компании, расположенные в зоне свободной торговли Манауса, освобождаются от налогов на товары, которые будут потребляться и/или производиться в пределах этой зоны. Разработанный проект должен обеспечивать минимальный местный процесс производства. Сокращение налогов на импорт может быть также предоставлено в зависимости от количества занятой на производстве местной рабочей силы и оборудования.

Специальные режимы, под которые определенные товары могут быть импортированы (а иногда приобретены на внутреннем рынке) без уплаты налогов, если они предназначены для производства экспортных товаров. Утвержден список товаров, которые могут быть ввезены на территорию Бразилии под такими режимами (главным образом запчасти для транспортных средств, самолетов и электроники). Существуют специальные требования, которым нужно соответствовать, включающие жесткий контроль над импортированными товарами.

Необходимо отметить, что процедуры таможенной очистки в Бразилии определяются нормативными инструкциями Секретариата федеральных доходов. Существуют разные виды импортных операций, разные таможенные режимы. Процедуры таможенной очистки в Бразилии часто

характеризуются как усложненные, однако отмечается, что в последние годы ситуация на таможне значительно улучшилась. Несмотря на то, что более 80% грузов пропускается через «зеленый коридор», то есть без какой-либо проверки, данной льготой, в первую очередь, пользуются крупные импортеры, осуществляющие импортные операции на регулярной основе. Решение о том, через какой коридор таможенного контроля, пойдет та или иная партия товара, принимается не непосредственно на таможенном пункте, а централизованно. Согласно внутренней таможенной статистике, абсолютное большинство случаев задержек и проблем с растаможкой товаров связано с несвоевременным предоставлением полного комплекта необходимой документации. В случае невыполнения нормативных требований таможня имеет право наложить большие штрафы. В этой связи крайне важно пользоваться услугами опытного таможенного агента. Кроме того, задержки возникают во время частых забастовок таможенных служащих или специальных операций по пресечению контрабанды. Зафиксированы многочисленные случаи жалоб импортеров на излишнюю требовательность таможенных органов, проведение дополнительных экспертиз по идентификации товара.

В настоящее время, наряду с продолжающимся общим процессом либерализации внешнеторгового режима, в Бразилии для ограничения импорта широко используются нетарифные административные методы регулирования внешнеэкономической деятельности.

Все бразильские импортеры должны быть в обязательном порядке предварительно зарегистрированы в Секретариате внешней торговли (Secretariat of Foreign Trade, SECEX) Министерства развития, промышленности и внешней торговли (MDIC; mdic.gov.br), а также внесены в единую электронную систему внешней торговли SISCOMEX.

Предусматривается три вида импорта: *импорт без лицензии, импорт с автоматической лицензией и импорт с неавтоматической лицензией*. По общему правилу, для импорта товара не требуется лицензия. Однако имеется утвержденный перечень товарных позиций, по которым импорт либо запрещен, либо требует получения лицензии. Кроме того, даже если определенный товар не включен в этот перечень, но тип импортной операции предусматривает лицензирование, то также требуется получение лицензии. В результате, большая часть бразильского импорта подпадает под неавтоматическое лицензирование. В общей сложности 16 федеральных ведомств имеют право выдавать неавтоматическую лицензию на импорт в зависимости от группы товара, лицензия на отдельные виды товаров требует положительно решения нескольких ведомств.

Автоматическая лицензия оформляется в течение 10-ти дней, неавтоматическая в течение 60-ти дней. Лицензии действуют ограниченный период - 90 дней с даты выдачи. В случае неавтоматической лицензии погрузка товара за рубежом может осуществляться только после ее получения, за досрочную погрузку предусмотрены штрафные санкции. Срока действия лицензии зачастую бывает недостаточно для завершения всей импортной операции и требуется ее продление.

В ближайшее время в Бразилии должен быть принят закон, предусматривающий возможность предъявления требования о сертификации импортируемых изделий, аналоги которых производятся в Бразилии, на предмет соответствия бразильским техническим стандартам. Действующие процедуры сертификации отдельных категорий товаров вызывают многочисленные нарекания у импортеров.

Требования к упаковке и маркировке импортных товаров в Бразилии определяются и контролируются INMETRO (Национальный институт метрологии, стандартизации и промышленного качества Бразилии; inmetro.gov.br). Как показывает практика, иностранным экспортерам при вхождении на бразильский рынок рекомендуется до начала поставок получить от своего бразильского партнера-импортера документ, выписанный INMETRO и подтверждающий соответствие предполагаемого текста на этикетках, коробках и прочей таре действующему законодательству.

Бразилией применяется товарная номенклатура МЕРКОСУР, которая соответствует Гармонизированной системе описания товаров по первым 6 знакам, в дальнейшем могут быть небольшие отличия.

В Бразилии применяются *тарифные квоты* на импорт яблок и груш.

Объем квоты составляет 10 тыс. т на каждый продукт без распределения по странам. Пошлина на импорт в рамках квоты составляет 13,5%. Импортная пошлина сверх квоты – 28,8%.

Бразилия в январе 2015 г. информировала Комитет по сельскому хозяйству ВТО, что тарифные квоты на яблоки и груши за 2011-2013 гг. не были реализованы, так как, применяемые тарифы (10%), были ниже ставок в пределах квоты (13,5%) для обоих продуктов.

В Аргентине принципами государственного регулирования внешнеторговой деятельности являются защита государством прав участников внешнеторговой деятельности, а также прав и законных интересов национальных производителей товаров и услуг. Одновременно устанавливается единство системы государственного регулирования внешнеторговой деятельности в стране.

В целях надлежащего контроля за осуществлением экспортно-импортных операций государство устанавливает специальные дополнительные требования, условия или ограничения, применяемые при поставках отдельных групп специфических товаров (дикие растения, животные и изделия из них; морепродукты (креветки); отдельные с/х растения; продукты питания растительного и животного происхождения).

Контроль со стороны государства осуществляется путем лицензирования ввоза-вывоза товаров и сертификации товаров на их соответствие определенным требованиям и стандартам.

Аргентинский рынок является одним из самых защищенных в мире. Помимо общих для стран-членов МЕРКОСУР таможенных пошлин при импорте взимаются также: *статистический сбор, консульский сбор, налог на фрахт, взнос в фонд развития экспорта*. Они составляют около 4% стоимости товара. Дополнительно может взиматься сбор за работу таможни в нерабочее время.

Импорт также облагается общими национальными налогами. Среди них можно выделить:

- *налог на добавленную стоимость*. Он составляет 21%. При этом импортер обязан оплатить практически весь налог (20%) предварительно. Для товаров производственного назначения НДС составляет 10,5%, в этом случае импортер предварительно оплачивает 10%;

- *налог на прибыль*. Взимается таможней авансом в размере 6%.

- *налог на внутреннюю торговлю* (различные ставки для разных товаров), распространяется на импорт сигарет, спиртных напитков, автопокрышек, горюче-смазочных материалов, предметов роскоши, бытовой техники, автомобилей и т.д.

Совокупность всех пошлин и сборов составляет около 70% от цены товара САФ (цена + фрахт). Около 30% этой суммы может быть возвращено в конце финансового года за счет налоговых вычетов.

Кроме вышеперечисленных экономических мер регулирования импорта, в Аргентине применяются также прямые административные запреты и ограничения.

Система предварительного декларирования импорта подразумевает, что ввоз любого товара может быть осуществлен только после обращения импортера в Федеральное управление по государственным доходам (АФИП, afip.gob.ar) и получения необходимого разрешения.

Обращение импортера в АФИП представляет собой документ (предварительная декларация импорта), в котором фиксируется, в числе прочего, стоимость, количество и точное место назначения импортируемого

товара. Кроме того, полученный номер предварительной декларации импорта должен быть представлен в Систему контроля валютных операций.

Система действует в режиме «единого электронного окна». Представленные импортером документы должны быть рассмотрены в течение 72 часов. При необходимости рассмотрение документов может быть продлено максимум до 10 дней. Однако многие участники ВЭД жалуются на существенное затягивание сроков рассмотрения заявки.

По официальной информации, АФИП одобряется в среднем 70% предварительных заявок на ввоз товаров в страну. В то же время импортеры жалуются, что процесс выдачи разрешений происходит неравномерно: то АФИП одобряет разом сотни деклараций, то месяцами не дает никакого ответа.

Также в портах и наземных контрольных пунктах технические сотрудники АФИП берут образцы каждого товара, ввозимого в страну (на предмет определения соответствия задекларированных грузов, реально находящихся в контейнерах), и делают 10 снимков содержимого контейнера, которые являются обязательной частью пакета документов, необходимого для таможенного оформления груза.

С 2011 года в Аргентине действует негласное правило «1:1», подразумевающее обязательную компенсацию импорта товаров и услуг экспортом на эквивалентную сумму. При этом торговое сальдо компании «обнуляется» ежегодно, то есть, даже если компания имела положительный баланс в прошлом году, в текущем году он не засчитывается и для получения разрешений на импорт необходимо вновь обеспечивать экспортные операции. Как правило, компании экспортируют сельскохозяйственную продукцию и продукты питания – фрукты, мед, арахис, рыбу, вино.

Меры технического регулирования в торговле включают в себя обязательные требования к упаковке иностранных товаров. В частности, товары импортного производства должны сопровождаться информацией о них на испанском языке, которая обеспечивается импортером.

Импортные товары подлежат сертификации. Система органов по нормированию, качеству и сертификации Аргентины состоит из трех уровней.

Первый уровень: национальный Совет по нормированию, качеству и сертификации.

Второй уровень: орган по разработке регламентирующих норм; орган по аккредитации, в который входят 4 комитета; комитет по аккредитации организаций по сертификации; комитет по аккредитации испытательных

лабораторий; комитет по аккредитации калибровочных лабораторий; орган по сертификации аудиторов.

Третий уровень: аккредитованные организации по сертификации; испытательные лаборатории; калибровочные лаборатории; аудиторы.

Подтверждение соответствия в Аргентине осуществляется в целях удостоверения соответствия продукции, процессов производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации, работ и услуг существующим стандартам.

Венесуэла с 31 июля 2012 года официально стала полноправным членом МЕРКОСУР.

В этой связи с 5 апреля 2013 г. по 5 апреля 2016 года в стране поэтапно (ежегодно 5 апреля) вводятся новые таможенные пошлины в рамках постепенной унификации венесуэльского законодательства с нормами МЕРКОСУР.

Итоговый таможенный перечень к 2016 году будет включать в себя 10025 тарифов, входящих в ЕВТ МЕРКОСУР, и более 1872 дополнительных пунктов, которые подробно отражают национальные интересы в области идентификации товаров.

Согласно гармонизированному перечню тарифов Венесуэлы, импорт пищевой и сельскохозяйственной продукции подвергается регулированию рядом требований, установленных «тарифным режимом» (*no-испански regimen legal*). Требования включают: гигиеническую сертификацию, разрешение на импорт, лицензирование импорта и регистрацию продукции.

Правительство Венесуэлы является ответственным через различные министерства за выдачу разрешений на импорт, лицензирование импорта и регистрацию продукции.

Разрешения на импорт выдаются Министерством сельского хозяйства и земель (МАТ; mat.gob.ve). Министерство продовольствия (МИНАЛ; minpal.gob.ve) выдает лицензии на импортную и местную продукцию.

Импортируемые переработанные пищевые продукты должны быть зарегистрированы в Министерстве здравоохранения (МС; mpps.gob.ve), которое не принимает к регистрации пищевые продукты, не имеющие регистрации в стране происхождения, т. к. это нарушает требования правительства Венесуэлы о наличии «гигиенического сертификата» страны происхождения. Каждый вид продукции регулируется специальными санитарными и фитосанитарными (SPS) положениями (обработка и другие условия) и определяется соответствующими органами по каждому случаю отдельно.

Пищевая и сельскохозяйственная продукция при импортировании в Венесуэлу подвергается следующим процедурам:

– гигиенической сертификации страны происхождения, регистрации в MS;

– санитарному разрешению на импорт, выдаваемому Службой санитарно-гигиенического контроля сельскохозяйственной продукции (Servicio Autnomo de Sanidad Agropecuaria или SASA), лицензированию импорта, выдаваемому MINAL.

Министерство сельского хозяйства и земель (MAT) посредством SASA несет ответственность за контроль качества и инспекцию производства, переработки, импортирования, хранения, распространения и размещения в торговой сети пищевой продукции, биологической и медицинской продукции, кормов для животных, в также за деятельность лабораторий, контролирующую качество этой продукции.

SASA несет ответственность за выдачу фитосанитарных и санитарных разрешений на импорт продукции растительного и животного происхождения, кормов. Согласно положениям SASA до импортирования продукции животного происхождения и/или непереработанных продуктов растительного происхождения импортеры должны запросить в SASA и получить санитарно-гигиеническое разрешение на импорт (SPS). SASA определяет специальные SPS положения по каждому виду продукции.

Разрешения на импорт имеют ограниченный срок действия от 60 до 90 дней, в зависимости от вида продукции. Санитарно-гигиенические разрешения на импорт продукции животного происхождения выдаются сроком на 60 дней. Фитосанитарные разрешения на импорт растительной продукции выдаются сроком на 90 дней.

Лицензии на импорт действуют в течение четырех месяцев и могут возобновляться, если по истечении срока действия они не были выданы по причине, не зависящей от импортеров.

При заявлении на лицензирование одобренные импортеры предоставляют ежемесячный перечень импортируемой продукции, фактически реализуемой, указывая объем и стоимость.

В перечень продукции, подвергаемой лицензированию при импорте, входит неконцентрированное молоко и сметана, порошковое молоко с содержанием жира не более 1,5%, цельное молоко 26%, сыры и пр. Регистрация переработанных пищевых продуктов действует в течение пяти лет. По истечении пяти лет можно сделать заявку в MS на продление регистрации без дополнительной оплаты.

При ввозе товара в портах Венесуэлы не требуется специального сертификата, если продукция уже была зарегистрирована в MS.

Также Венесуэла применяет тарифное квотирование импорта сельскохозяйственной продукции. В настоящее время в Венесуэле действуют около пятидесяти тарифных квот относительно импорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия (таблица 5).

Квотированию подлежит импорт широкого ассортимента продукции: мясо, молоко и молочные продукты, зерновые, продукция мукомольно-крупяной промышленности, масличные, сахар, готовые продукты из зерна, жмыхи и многое другое. Все тарифные квоты предоставляются без распределения по странам.

Таблица 5. Некоторые тарифные квоты Венесуэлы на сельскохозяйственную продукцию (по данным Всемирной торговой организации)

Вид продукции	Объем квоты, тыс. т	Ставка в квоте, %	Ставка вне квоты, %
Свинина	877	40	48
Пищевые субпродукты	4	40	90
Мясо птицы	3,4	40	135
Молоко	18,3	40	117
СЦМ	76	40	100
Пшеница	1 315	20	117
Кукуруза	635	20-40	122
Рис	30	40	122
Сорго	1 114	40	88
Соевые бобы	169	40	117
Животный жир	77	40	68
Масло соевое	130	40	75
Сахар	132	40	105
Соевые жмыхи	697	40	97

Предложения по развитию экспортного потенциала государств-членов ЕАЭС в страны Южной Америки

Некоторые страны Южной Америки (например, Венесуэла) не обладают природно-климатическими, почвенными, агротехническими и прочими условиями для развития своего сельского хозяйства, поэтому не могут в полной мере обеспечить свои внутренние потребности в сельскохозяйственном сырье и продовольствии, таким образом, открывая широкие перспективы для других стран.

Как уже отмечалось выше, основными импортерами из числа южноамериканских стран являются Бразилия и Венесуэла.

Потенциальные возможности экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия государств-членов ЕАЭС в страны Южной Америки

определяются анализом импорта данных стран, который показывает, что эти страны нуждаются в поставках:

- пшеницы, солода, филе рыбного, риса, консервированных овощей, лука (Бразилия);

- кукурузы, молока, живого КРС, мяса птицы, консервированной рыбы, пищевых продуктов, риса, сыров и творога, кондитерских изделий (Венесуэла);

- пищевых продуктов, шоколада (Аргентина);

- ячменя (Уругвай);

- табака, пищевых продуктов, кукурузы (Парагвай) и др.

Учитывая условия доступа в МЕРКОСУР, поставки из ЕАЭС пшеницы и лука в Бразилию, а также консервированной рыбы и кондитерских изделий в Венесуэлу могут быть конкурентоспособны.

Так, Венесуэла в 2013 году импортировала 21,4 тыс. т кондитерских изделий (код 1704 ТН ВЭД) на сумму 206,7 млн. долл. (средняя контрактная цена - 9,6 тыс. долл. за тонну). Экспорт из ЕАЭС при этом составил 56 тыс. т на сумму 137,6 млн. долл. (средняя контрактная цена – 2,5 тыс. долл. за тонну).

Таким образом, по ценовому фактору для стран ЕАЭС рынок кондитерских изделий Венесуэлы является перспективным, даже несмотря на двадцатипроцентную пошлину на импорт.

Бразилия ежегодно потребляет около 11 млн. тонн пшеницы в год, а производит только от 4 до 6 млн. тонн, покрывая дефицит за счет импорта. При этом традиционно импортирует большие объемы пшеницы из Аргентины, а в последние годы также из США и Канады.

Так, в 2013 году Бразилия импортировала 7,2 млн. т пшеницы на 2,4 млрд. долл., при этом практически половина (48%) от этого объема было импортировано из Аргентины, Парагвая и Уругвая, а еще 48% из США.

Таким образом, страны МЕРКОСУР имеют преимущества по грузовым перевозкам и логистике в дополнение к беспошлинному доступу, в то время как другие страны несут дополнительные расходы по оплате десятипроцентной ввозной пошлины.

Пробная партия российской пшеницы 28,7 тыс. тонн была разово поставлена в январе 2010 г. Интересы среди бразильских мукомолов российское зерно не вызвало, в том числе, из-за своих технических характеристик.

Также весьма перспективными являются поставки сухого молока в Венесуэлу. Однако необходимо учитывать, что в Венесуэле имеется квота на

импорт сухого молока в размере 76 тыс. т, со ставкой в квоте в 40% от таможенной стоимости.

Для поставок в рамках квоты необходимо иметь:

- импортную лицензию, выданную Министерством продовольствия Венесуэлы (MINAL);

- копии нормативных и налоговых документов компании-экспортера;

- санитарное регистрационное удостоверение, выданное Министерством здравоохранения Венесуэлы;

- импортные декларации за последние три года с указанием объемов и стоимости продукта поставки.

Квота распределяется с помощью автоматических и неавтоматических лицензий среди всех претендентов без распределения по странам.

В настоящее время условия доступа сельскохозяйственной продукции из ЕАЭС в страны Южной Америки имеют ряд особенностей, которые необходимо учитывать при экспорте в эти страны. Так, страны-участницы МЕРКОСУР имеют наиболее выгодные условия поставок (беспошлинный ввоз, близость, налаженная логистика и др.), обусловленные участием в этом региональном объединении. Также необходимо преодолевать жесткую конкуренцию с традиционными экспортерами в эти страны (США, Канада и др.). Уровень самообеспеченности некоторых стран континента ограничивает ассортимент возможной поставляемой продукции.

Выводы:

Анализ действующих условий доступа сельскохозяйственной продукции на рынки стран Южной Америки позволяет сделать следующие **выводы:**

1. Некоторые из стран Южной Америки (Аргентина, Бразилия) в настоящее время занимают лидирующие позиции в производстве и экспорте сельскохозяйственной продукции на мировые рынки.

Аргентина, Бразилия, Парагвай и Эквадор являются одними из основных поставщиков продовольственных товаров в ЕАЭС, в первую очередь, мяса, молочных продуктов, фруктов и орехов, сахара, табака.

Внутреннее производство продукции, а также активная внешняя торговля позволяют Аргентине, Бразилии и некоторым другим странам региона обеспечивать устойчивое положение на внутреннем продовольственном рынке.

2. Для поставок сельскохозяйственной продукции и продовольствия в страны Южной Америки предстоит преодолеть жесткую конкуренцию с другими поставщиками, в первую очередь, с США.

3. Необходимо наличие в компаниях-экспортерах специалистов, владеющих испанским и португальским (для Бразилии) языками, так как большинство официальной информации, необходимой для экспорта в страны Южной Америки представлено на национальных языках стран континента.

4. В целом система мер, способствующая наращиванию экспортного потенциала в государствах-членах ЕАЭС, должна включать набор средств и инструментов внутринационального и межгосударственного уровня. Особое внимание в данной связи должно быть уделено мерам, направленным на:

- повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции и продовольствия национальных отраслей;
- совершенствование национальных и межгосударственных норм и правил технического регулирования внешней торговли;
- обеспечение соответствующего качества и стандартизации продукции;
- создание целостной системы продвижения продукции на внешние рынки.

Таким образом, меры по преодолению торговых барьеров для сельхозтоваропроизводителей стран ЕАЭС для выхода на рынок стран Южной Америки должны базироваться на использовании комплекса методов и инструментов правового регулирования таможенного права, нетарифных ограничений, мер технического характера и системы стандартизации, сертификации, санитарных и фитосанитарных мер, а также применении совместных и согласованных действий с целью развития экспортного потенциала стран ЕАЭС.