

Регулирование импорта в Аргентине в контексте внешнеэкономических интересов Республики Беларусь

Структурные дисфункции модели регулирования импорта (до начала реформ Х.Милея).

К концу 2023 года Аргентина стала одним из наиболее закрытых и зарегулированных рынков для импорта в мире. Доступ иностранных товаров зависел не только от тарифных барьеров, но прежде всего от административных ограничений, валютного контроля и системы разрешений. Бизнес годами сталкивался с невозможностью произвести оплату за рубеж, задержки в согласовании импортных операций исчислялись месяцами. Эта модель привела к хроническому разрыву цепочек поставок, что особенно чувствительно сказалось на промышленности, зависящей от импортных комплектующих, оборудования, сырья и технологий.

Структурный кризис регулирования импорта сопровождался потерей навыков нормального ценообразования. Из-за многолетнего дефицита товаров и множества неформальных ограничений цены устанавливались «с потолка», что препятствовало долгосрочному планированию и подрывало конкуренцию.

Парадоксально, что годы рекордных экспортных поступлений не решали проблему хронического дефицита валюты. Причины – неконкурентный официальный курс, искусственные ограничения на доступ к доллару, обязательная продажа валютной выручки и масштабная утечка капитала. Валюта оседала в теневом секторе или покидала страну, что усиливало дефицит и еще более ужесточало контроль.

В совокупности это привело к деградации промышленной среды и подрыву конкурентоспособности. Зависимость промышленности от импорта приобрела критический характер, однако сама же государственная политика делала доступ к импортным комплектующим, оборудованию и технологиям крайне ограниченным. Экономика функционировала в режиме всеобъемлющего административного контроля, который был призван защитить платёжный баланс, но на практике усугублял дефицит валюты, снижал производительность, консервировал неэффективность и порождал системные сбои.

Тенденции либерализации импортного режима

С избранием на должность президента либертарианца Х.Милея в стране был дан старт кардинальным экономическим преобразованиям, начался демонтаж наиболее жестких административных механизмов контроля. В фокусе реформ оказались отмена разрешительной системы предварительного согласования импорта (SIRA/SEDI), сокращение сроков таможенных процедур, упрощение требований к декларированию, а также

реформирование антидемпинговых и защитных инструментов с целью повышения конкуренции на внутреннем рынке.

В ряде товарных позиций произошло сокращение времени оформления импорта и ослабление административного давления, что создает более благоприятные условия для иностранных поставщиков, в том числе потенциальных экспортеров из Республики Беларусь.

Вместе с тем либерализация носит селективный и поэтапный характер: власти стремятся сочетать восстановление импорта с контролем над валютным балансом и социально чувствительными секторами экономики.

Аргентина объективно не располагает возможностью полного и быстрого открытия импортного рынка. Ключевыми препятствиями остаются хронический дефицит иностранной валюты, унаследованный искаженный валютный режим и необходимость защиты внутренней промышленности и занятости. Государство сохраняет инструменты селективного контроля – через тарифы, технические требования, антидемпинговые процедуры и регулирование доступа к валюте.

На данном этапе осуществляется управляемая либерализация, при которой импорт постепенно «размораживается», но остается под государственным контролем. В среднесрочной перспективе страна не сможет позволить себе полную открытость, но будет стремиться к более функциональному и предсказуемому режиму импорта. Для белорусских экспортеров это создает окно возможностей, реализуемое при условии осторожной, хорошо структурированной и институционально поддержанной стратегии выхода на рынок.

В 2025 г. рынок Аргентины начал постепенно реагировать на обновленные правила, импорт стал восстанавливаться и расти. Заметно увеличились поставки автомобилей и капитальных товаров. Почти в три раза выросла активность международной электронной коммерции (сегмент мелких международных онлайн-заказов с доставкой по почте и курьерской службой). Ведущими поставщиками остаются компании из Бразилии, Китая и США, обеспечивающие значительную долю импорта главных категорий товарных закупок – машин, транспортных средств, оборудования и электроники.

Обзор действующих правил регулирования импорта

Будучи государством — членом МЕРКОСУР, Аргентина применяет общую тарифную номенклатуру внешней торговли, основанную на Гармонизированной системе описания и кодирования товаров HS (*Nomenclatura Común del MERCOSUR, NCM*), а также следует единой внешнеторговой тарифной политике объединения. При импорте из третьих стран используются ставки объединения *Arancel Externo Común (AEC)*, которые в большинстве случаев составляют 0-20%, при этом по отдельным

чувствительным товарным позициям, включая автомобили и автокомпоненты, ставка может достигать 35%.

Одновременно Аргентина сохраняет за собой право применять Национальный список исключений (*Lista Nacional de Excepciones*), допускающий временное отклонение от ставок АЕС по ограниченному числу товарных позиций *NCM* (до 100 товарных кодов). Срок действия соответствующих полномочий продлён до 31 декабря 2028 года.

По состоянию на декабрь 2025 года система обязательного предварительного импортного лицензирования отменена. Вместе с тем, для отдельных категорий товаров сохраняются санитарные, фитосанитарные и технические требования профильных регуляторов.

В рамках дерегуляции были упрощены или отменены процедуры подтверждения соответствия для ряда категорий товаров, происходящих из стран с признанными высокими санитарными и техническими стандартами (Беларусь в соответствующие перечни не включена).

Существенные изменения затронули валютное регулирование импорта. В апреле 2025 года был отменен обязательный 30-дневный период ожидания доступа к иностранной валюте. В настоящее время импортеры могут приобретать валюту через официальный валютный рынок (*MULC*) в день регистрации импорта либо после завершения таможенного оформления товара (после одобрения импортной декларации и уплаты всех предусмотренных пошлин и сборов). Доступ к валюте осуществляется при соблюдении требований Центрального банка Аргентины, включая отсутствие нарушений валютного и налогового законодательства.

Для капитальных товаров и инвестиционного оборудования допускается поэтапная схема оплаты: возможен авансовый платеж до 30% от стоимости FOB, оплата до 50% при отгрузке и оставшиеся 20% после завершения процедуры импорта. Оплата импортируемых услуг разрешена после их фактического оказания в случае операций с несвязанными контрагентами, либо по истечении 90 дней – со связанными лицами.

Обязательность участия аргентинской компании-импортера

Даже в условиях текущей либерализации фундаментальным элементом системы внешней торговли Аргентины остается обязательное участие местной компании в импортных операциях.

Локальный импортер, зарегистрированный в национальных реестрах, выступает ключевым субъектом ответственности перед государством по всей цепочке импортной операции от декларирования товара до валютных расчетов и налоговых обязательств. Аргентинская модель таможенного администрирования возлагает на импортера полную юридическую ответственность за корректность классификации товара по *NCM*, заявленную таможенную стоимость, а также соблюдение технических, санитарных и фискальных требований. Именно импортер,

а не иностранный поставщик, несет риски доначисления пошлин, штрафов и применения последующего таможенного контроля, включая пост-аудит.

Доступ к официальному валютному рынку (*MULC*) для оплаты импорта возможен исключительно для резидентов Аргентины, зарегистрированных в налоговых и валютных системах и соблюдающих требования Центробанка. Налоговое и таможенное право тесно увязывает импортные операции с системой внутреннего налогообложения, а корректное администрирование соответствующих обязательств может быть обеспечено только в отношении местного юридического лица, интегрированного в национальную фискальную систему.

Кроме того, на фоне сохраняющегося высокого уровня контроля таможенных органов в отношении «чувствительных» товарных позиций, нетипичных ценовых параметров и новых участников рынка, профессиональный аргентинский импортер – часто в связке с таможенным брокером – выполняет функцию не только формального декларанта, но и оператора рисков, обеспечивающего предсказуемость и устойчивость внешнеторговой операции.

Типовые модели входа на рынок Аргентины

На практике сформировались несколько устойчивых моделей выхода иностранных поставщиков на рынок.

Наибольшее распространение получила дистрибьюторская модель. Аргентинский партнер выступает импортером, берет на себя таможенное оформление, валютные расчеты, складирование и сбыт, а иностранный производитель ограничивается поставкой продукции и маркетинговой поддержкой. Модель подходит для серийных товаров и позволяет минимизировать регуляторные и операционные риски экспортера, но сопровождается ограниченным контролем над ценообразованием и продвижением.

Эксклюзивный импортер используется при выводе более сложной или капиталоемкой продукции, требующей сервисного сопровождения, сертификации и долгосрочного присутствия на рынке. Эксклюзивность повышает заинтересованность аргентинского партнера в развитии бренда, но требует тщательной правовой проработки условий договора, включая обязательства по объемам закупок, маркетингу и послепродажному обслуживанию.

Проектные поставки характерны для оборудования, транспортных средств, сельскохозяйственной техники и инфраструктурных решений. Импорт осуществляется под конкретный контракт или тендер, часто с участием конечного заказчика, банковского финансирования или государственных структур. В таких случаях аргентинский импортер может выполнять ограниченную техническую роль, однако его участие остается обязательным с точки зрения таможенного и валютного регулирования.

Практические перспективы присутствия на рынке

Реформы в сфере внешней торговли Аргентины в 2024-2025 гг. обозначили переход от дисфункциональной модели административного контроля к более управляемому режиму. Либерализация носит поэтапный и селективный характер: импорт частично «разморожен», однако по-прежнему встроен в систему валютных, таможенных и отраслевых ограничений, которые сохранятся в среднесрочной перспективе. Полное и быстрое открытие рынка Аргентина объективно не может себе позволить.

Для белорусских экспортеров это создает ограниченное, но реальное окно возможностей, прежде всего в сегментах капитальных товаров, оборудования, транспортных средств, сельскохозяйственной техники и других промышленных ниш, где аргентинская экономика структурно зависит от импорта.

Данные внешней торговли за 2025 год подтверждают, что доступ на рынок открыт, однако он распределяется преимущественно в пользу поставщиков, способных работать в рамках действующей институциональной модели и адаптировать коммерческие условия к требованиям валютного и таможенного регулирования. Одновременно аргентинский рынок сохраняет традиционно высокий уровень валютных, финансовых и регуляторных рисков, что требует профессионального подхода к структурированию сделок и контрактов.

В текущих условиях Аргентина представляет интерес как перспективный, но сложный рынок. Ключевым условием поставок белорусской продукции остается наличие надежного аргентинского импортера с практическим опытом валютных расчетов, таможенного оформления и взаимодействия с регуляторами. Прямой выход иностранного поставщика на рынок невозможен.

Для белорусской стороны Аргентину целесообразно рассматривать как проектный и нишевой рынок, требующий институционально выстроенного подхода. Экспортная стратегия должна опираться на формирование устойчивых долгосрочных партнерств с аргентинскими импортерами, а разовые контрактные поставки – использоваться как начальный этап выхода на рынок, позволяющий снизить риски и отработать регуляторные и операционные процедуры.

Выход на рынок Аргентины невозможен в дистанционном формате: партнерства формируются через личное присутствие, выстраивание доверия и демонстрацию готовности работать в аргентинской институциональной среде. Отсутствие проактивных шагов в текущий период фактически приводит к упущению возможностей и закреплению на рынке альтернативных поставщиков из других стран.