

# ВЫХОД БЕЛОРУССКИХ ЭКСПОРТЕРОВ НА РЫНКИ ГАЙАНЫ И КОЛУМБИИ



Алиса Аксючиц,  
старший научный  
сотрудник Института  
экономики НАН  
Беларусь



Екатерина Тавген,  
научный сотрудник  
Института экономики  
НАН Беларусь

Динамичное развитие местного энергетического сектора обеспечивает устойчивые макроэкономические показатели стран, расположенных на севере южноамериканского континента, к которым относятся Гайана и Колумбия. ВВП этих государств превышает средний показатель по региону, а выгодное географическое положение делает их воротами в Южную Америку, позволяет связывать различные локальные рынки и налаживать хорошие политические и экономические связи с Карибскими островами. Для белорусских экспортеров привлекательные перспективы для сотрудничества открываются в горнодобывающей промышленности, электроэнергетике, строительстве и сельском хозяйстве.

## Кооперативная Республика Гайана



Экономика Гайаны, базирующаяся на сельском хозяйстве и добывающей промышленности, почти каждый год демонстрировала положительный рост в течение последнего десятилетия. Государство полагается на экспорт сырьевых товаров: они составляют 60%

ВВП и чувствительны к погодным условиям и колебаниям цен на мировых рынках. К благоприятным факторам развития экономической деятельности с Гайаной можно отнести членство в КАРИКОМ, что расширяет рынок сбыта для экспорта прежде всего в сырьевом секторе; статус единственной англоязычной нации в Южной Америке [1].

С учетом сильной зависимости экономики от международной торговли, на которую приходится 83% ВВП, правительство страны расширяет многосторонние торговые соглашения

Год	Экспорт товаров, тыс. долл.	Импорт товаров, тыс. долл.	Внешнеторговый оборот, тыс. долл.	Сальдо внешней торговли, тыс. долл.
2011	164	3	167	161
2012	617	3	620	614
2013	429	1	430	428
2014	1 201	0	1201	1201
2015	257	4	261	253
2016	1 266	5	1271	1261
2017	107	12	119	95
2018	740	4	744	736
2019	581	10	591	571
2020	197	12	209	185
2021	0	11	11	-11

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

и разрабатывает пути повышения конкурентоспособности своей продукции. Тем не менее сохраняется ряд препятствий для инвестиций и торговли: неразвитость инфраструктуры, большие производственные затраты и нормативные ограничения, высокая стоимость кредитов и ограниченный доступ к финансированию, низкий уровень квалификации рабочей силы (особенно в области науки, технологий, инженерии), угроза социальной стабильности из-за исторических трений между индо- и афргайанцами.

Основные статьи экспорта включают золото, контейнеры, алюминиевые руды и концентраты, рис, сахар. Импортируются легкие суда, нефтяные масла, готовые связующие вещества для производства литейных форм и стержней, детали машин и летательные аппараты. Главными торговыми партнерами являются США, Канада, Тринидад и Тобаго, Панама, ОАЭ, Китай, Украина, Суринам и Япония [2].

Открытие больших морских запасов нефти (более 8 млрд

баррелей) поставило страну на 1-е место в мире по количеству этого ресурса на человека, что в перспективе должно способствовать процветанию государства. Согласно прогнозам МВФ, экономика Гайаны вырастет на 52,8%, а ВВП на душу населения к 2025 г. увеличится на 400%.

Горнодобывающая промышленность играет решающую роль в повышении уровня доходов и стимулировании экономического роста. Вклад сектора в ВВП составляет порядка 15%. Отрасль характеризуется четко установленными правилами и безопасной деловой средой, которая предлагает зарубежным партнерам гибкость в создании инфраструктуры и проведении соответствующих операций. Иностранные фирмы могут заниматься предоставлением бурового, сейсмологического и горнодобывающего оборудования для разведки и добычи нефти и газа, а также повышением эффективности процессов и производительности предприятий. В стране практически отсутствует плавиль-

ная промышленность. Необходимы мощности по переработке, обеспечивающие высокую добавленную стоимость.

Спрос на электроэнергию в Гайане будет расти ввиду увеличения численности населения и доходов по мере развития нефтегазового сектора. Правительство ввело специальные налоговые стимулы для компаний, работающих с возобновляемой энергией, включая внедрение газификаторов, ветряных, солнечных и гидроэнергетических установок, а также налоговые льготы для гибридных или электрических автомобилей и электрических мотоциклов. Кроме того, государственная электроэнергетическая компания теряет часть электроэнергии из-за неэффективных линий передачи и распределения. Создание микросетей в отдаленных регионах может решить проблему и обеспечить недорогую энергию, уменьшая пиковые нагрузки.

Дорожная инфраструктура требует восстановления и модернизации для эффективного обслуживания крупногабаритных транспортных средств и дистрибуции прибывающих в порты грузов. Власти реализуют такие проекты, как возведение мостов в глубоководной гавани Бербиче и через реку Демерара [3]. Чтобы удовлетворить потребности иностранных туристов в Гайане, быстрыми темпами идет строительство отелей и других объектов. Дополнительные перспективы включают в себя создание недорогого жилья и промышленной железнодорожной сети, а также разработка информационной системы управления портами.

Несмотря на то что традиционные производства сахара

и риса будут по-прежнему играть важную роль в экономике страны, нетипичный сельскохозяйственный сектор начинает демонстрировать высокую динамику роста. Экспорт продуктов переработки сельскохозяйственного сырья (например, мелассы) за последние 5 лет увеличился вдвое. Возросла торговля готовыми пищевыми продуктами (джемы и желе, кокосовое молоко, специи, соусы, фруктовые пюре, макаронные изделия). Поскольку такая деятельность находится на начальном этапе своего становления, присутствует потребность в ресурсах, технике, технологиях и вспомогательных услугах. Современные методы коммерческого сельского хозяйства в Гайане не отличаются высоким уровнем технологичности, но правительством рассматриваются вопросы использования сложных технологий, в том числе GPS, робототехники и систем точного земледелия.

Спрос на свежие фрукты и овощи растет. Рыночный потенциал существует для цитрусовых и экзотических фруктов, овощей (огурцы, тыква, бобовые культуры), органических продуктов. Для повышения производительности иностранный опыт вос требован по линии холодильных установок, упаковочного оборудования, современных систем послеуборочной обработки и контроля качества для предотвращения порчи при транспортировке.

Гайанский рынок привлекателен для малых и средних предприятий, ввиду его небольшого размера многие зарубежные фирмы предпочтуют использовать местного агента или дистрибу-

тора. Это самый удобный, практичный и экономически выгодный механизм продаж. Открытие офиса в Гайане считается обременительным процессом. Создание совместных предприятий – необходимое условие для получения лицензий на разработку мелких и средних золотых и алмазных рудников. Другие деловые операции требуют только регистрации, участие местного партнера необязательно.

Многие гайанские потребители чувствительны к ценам. Однако по мере роста доходов благодаря развитию нефтегазового сектора ожидается, что рынок станет более взыскательным и это позволит снизить восприимчивость к ценовому фактору. Система послепродажного обслуживания нуждается в значительном улучшении. Иностранным партнерам настоятельно рекомендуется выделить бюджет на обучение гайанского персонала и увязать качество оказываемых услуг с соответствующими стимулами.

Таким образом, спрос на сельскохозяйственную и капитальную технику, телекоммуникационное оборудование, компьютеры и их компоненты, пестициды и удобрения, смазочные масла, корма для животных и потребительские продукты питания высокий. В Гайане с 2018 г. действует рамочная программа государственно-частного партнерства, поддерживающая создание гидроэлектростанций, модернизацию дорог и мостов, совершенствование портовой инфраструктуры, развитие плантационного сельского хозяйства и агропромышленных парков. Иностранные компании, в том числе

и белорусские, могут использовать Гайану в качестве базы для беспошлинного экспорта сельскохозяйственной продукции и промышленных товаров в страны – члены КАРИКОМ.

## Республика Колумбия



Колумбия – 4-я по величине экономика в Латинской Америке с ВВП в размере 323 млрд долл. и численностью населения около 50 млн человек. Страна богата природными ресурсами: имеются большие запасы угля, никеля, золота, серебра, платины, изумрудов и крупнейшие после Бразилии гидроэнергетические мощности на континенте. Из-за климата и особенностей рельефа сельское хозяйство весьма разнообразно. Колумбия – наиболее промышленно развитая страна Андского сообщества с 4 крупными промышленными центрами: Боготой, Медельином, Кали и Барранкильей. К благоприятным факторам экономической деятельности можно отнести наличие портовой инфраструктуры на тихоокеанском и карибском побережье и большую емкость рынка. Колумбия считается членом ОЭСР и может похвастаться достаточно устойчивыми макроэкономическими показателями и хорошей средой для бизнеса.

Республика сильно зависит от торговли энергоносителями и продукцией горнодобывающей промышленности, что делает ее уязвимой перед

Год	Экспорт товаров, тыс. долл.	Импорт товаров, тыс. долл.	Внешнеторговый оборот, тыс. долл.	Сальдо внешней торговли, тыс. долл.
2011	95 666	7 951	103 617	87 715
2012	29 192	7 095	36 287	22 097
2013	12 045	8 225	20 270	3 820
2014	1 659	2 675	4 334	-1 016
2015	16 332	11 979	28 311	4 353
2016	33 988	14 144	48 132	19 844
2017	51 642	21 432	73 074	30 210
2018	57 125	23 569	80 694	33 556
2019	56 124	29 622	85 746	26 502
2020	59 980	28 973	88 953	31 007
2021	621	10 942	11 563	-10 321

Объемы внешней торговли товарами Республики Беларусь с Республикой Колумбия в 2010–2021 гг. Источник: [2]

колебаниями цен на сырьевые товары. Среди других недостатков для ведения внешнеторговой деятельности можно выделить сложную ситуацию в сфере безопасности из-за частых беспорядков и незаконного оборота наркотиков, слабую диверсификацию промышленности [4].

Многие масштабные проекты, особенно по добыче угля и золота, сейчас находятся на стадии технико-экономического обоснования и начнут работу в следующие 5–7 лет [5]. Это увеличит размер рынка и откроет новые возможности для зарубежных поставщиков в следующих сферах: разведка полезных ископаемых (геофизика, картографирование, бурение и прокладка туннелей); ПО для горнодобывающей промышленности (оценка ресурсов, моделирование, проектирование и планирование рудников, обслуживание и оптимизация); горнодобывающая инфраструктура; инженерные услуги и оборудование; товары и услуги, связанные с защитой окружающей среды (очистка воды, анализаторы сточных

вод); установки для обеспечения техники безопасности на шахтах; восстановление земель и вывод шахт из эксплуатации.

Государством активно реализуется план по увеличению традиционного сельскохозяйственного экспорта, что в свою очередь повысит спрос на сложные агротехнологии и технику (GPS, ирригационные системы, решения для оптимизации управления водными ресурсами).

В целом в Колумбии предпочтение отдается новому оборудованию, на приобретение которого правительством предлагаются субсидии. Ввоз подержанной техники также не запрещен, но поскольку она в большинстве случаев поставляется с такими технологиями, как GPS, кондиционер, гидравлическое рулевое управление, и другими функциями, это делает ее относительно дорогой для колумбийского рынка. Поэтому крупные фермеры чаще приобретают новую сельскохозяйственную технику без дополнительных механизмов по причине более низкой цены.

Колумбия является нетто-импортером многих продук-

тов питания и ингредиентов. Среди них нерафинированное соевое, подсолнечное и другие масла для удовлетворения промышленного спроса. Возможности для иностранных экспортёров включают: смеси для выпекания и тесто; детское питание; макаронные изделия; йогурты (в пределах квоты); пахтю (в пределах квоты); мясо индейки; готовые продукты из томатов и бобов; сушёные грибы; свежие фрукты; консервы; фруктовые и овощные соки. Мукомольная и хлебопекарная отрасли испытывают потребность в упаковке, ароматизаторах и полезных ингредиентах. Несмотря на то что Колумбия считается крупнейшим производителем молока в Андском регионе, страна не производит широкого ассортимента сыров и импортирует сливки, сывороточный белок, сухое молоко, казеин [6]. Пиво – самый востребованный алкогольный напиток: его потребление на душу населения составляет около 44 литров в год.

После Бразилии и Аргентины Колумбия – один из крупнейших автомобильных рынков Южной Америки. Объемы продаж автозапчастей и аксессуаров составляют в среднем 4,2 млрд долл. Сюда относятся: тормозная жидкость; трансмиссионные валы, подшипники, шестерни; шины для малогабаритных автомобилей, грузовиков и автобусов; оборудование для восстановления и переработки шин; двигатели и детали двигателей; фильтры; изолированные провода и кабели; электрические части.

Электромобили могут стать перспективным направлением, особенно в сфере общественного транспорта. Он активно

обновляется, и крупные операторы, расположенные в Медельине, Кали и Боготе, рассматривают возможность приобретения электрических автобусов, которые должны обладать необходимой мощностью, чтобы подниматься на большую высоту по крутым холмам.

Оборонный бюджет Колумбии в 2020 г. составил 10,9 млрд долл. Государство продолжает совершенствовать оснащенность вооруженных сил и нуждается в следующих категориях товаров и услуг: инструменты и запчасти для парка вертолетов и самолетов; строительство и снабжение центров оперативного управления и контроля в городах; грузовые автомобили, в том числе десантно-грузовые, бронированные и тактические; модернизация существующей артиллерийской техники и приобретение дополнительных единиц; речные и морские суда; тактическое и аварийно-спасательное снаряжение; системы радиосвязи.

Дефицит инвестиций в инфраструктуру оценивается в 100 млрд долл. Проекты в рамках ГЧП создают возможности для участия иностранного бизнеса (строительство, консалтинговые услуги, поставка материалов) и формируют спрос на оборудование для водоочистки и водоснабжения, обеспечения безопасности дорожного движения (электронная система взимания платы за проезд), производства электроэнергии, технологии по контролю загрязнения, системы безопасности морских и воздушных портов, транспортные средства, интеллектуальные транспортные системы, специализированную строительную технику, оборудование для авиационной сферы.

В Латинской Америке Колумбия является третьим по величине рынком медицинского оборудования и зависит от импорта, который достигает 93,7% [7]. Национальное производство медицинских изделий не отличается высоким техническим уровнем. Наиболее востребованы расходные материалы (бинты, хирургические нити, шприцы, иглы, перчатки), ортопедические и протезные изделия, электромедицинские инструменты, электро-диагностическое, лабораторное оборудование, диагностические реагенты, аппараты УЗИ, средства для диагностики сердечно-сосудистых заболеваний, оборудование для интенсивной терапии. Сегменты рентгеновской техники и лекарств-дженериков также быстро расширяются.

Обычно один партнер (агент, дистрибутор или представитель) охватывает всю страну. Важно использовать долгосрочный подход к ведению бизнеса с высокой степенью гибкости. Частые визиты демонстрируют интерес и приверженность рынку и дают возможность узнать о бюрократических и культурных аспектах. Прочные отношения и личный контакт имеют решающее значение.

Процесс государственных закупок остается препятствием для многих иностранных компаний, поскольку из-за отсутствия прозрачности и конкурентных условий проведения торгов зарубежные участники не допускаются к ключевым проектам. Правительство Колумбии прилагает усилия для решения этой проблемы путем создания специализированных агентств по государственным закупкам, таких как «Colombia Compra Eficiente»,

и внедрения платформы онлайн-закупок «SECOP II».

Наценка может составлять от 60 до 80%. Окончательная стоимость импортируемых потребительских товаров рассчитывается исходя из следующих затрат: 20% от цены FOB (Free on board) на фрахт и страхование, складские платежи и расходы на оформление документации; 19% НДС; импортный тариф; 30–40% прибыли. Учитывая акцент на эффективность, производительность и сокращение издержек, крайне важно иметь конкретное деловое предложение, которое обеспечивает явную выгоду в отличие от того, что предоставляют конкуренты, присутствующие на рынке.

Таким образом, Колумбия – крупная, динамично развивающаяся экономика, которая поддерживает открытость рынка и привлекает все большее внимание иностранных компаний, в том числе и белорусских. ■

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Guyana: Risk Assessment / GlobalEdge // <https://globaledge.msu.edu/countries/guyana/risk>.
2. Trade Map: Trade statistics for international business development / International Trade Centre // <http://www.trademap.org/Index.aspx>.
3. Guyana Country Commercial Guide / The International Trade Administration (ITA), U.S. Department of Commerce // <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/guyana-market-overview>.
4. Colombia / Coface for trade // <https://www.coface.com/Economic-Studies-and-Country-Risks/Colombia>.
5. Colombia / Australian Trade and Investment Commission // <https://www.austrade.gov.au/australian/export/export-markets/countries/colombia/market-profile>.
6. Colombia / Foreign Agriculture Service, US Department of Agriculture // <https://www.fas.usda.gov/regions/colombia>.
7. Exporting guide to Colombia / Department for International Trade // <https://www.great.gov.uk/markets/colombia/>.