



**Павел Шведко,**  
старший научный  
сотрудник Института  
экономики НАН  
Беларуси



**Екатерина Тавгень,**  
научный сотрудник  
Института экономики  
НАН Беларуси

## ВЫХОД БЕЛОРУССКИХ ЭКСПОРТЕРОВ НА РЫНКИ БЕЛИЗА И ГВАТЕМАЛЫ

Развитие зон свободной торговли, модернизация инфраструктуры воздушных и морских портов для увеличения объемов экспорта и импорта, совершенствование правил государственного управления и реализация программ по стимулированию притока иностранных инвестиций делают Белиз и Гватемалу привлекательными сбытовыми площадками. Эти страны обладают потенциалом для того, чтобы стать ключевым звеном в цепочках поставок, особенно с учетом интеграционных процессов в регионе Центральной Америки. Для белорусских экспортеров перспективы для сотрудничества открываются в энергетике, инфраструктурном строительстве, сельском хозяйстве и переработке пищевых продуктов, сфере обороны и безопасности.



### Белиз

Расположенный на северо-восточном побережье Центральной Америки, Белиз представляет собой малую страну с рыночной экономикой, ориентированной на сельское хозяйство. Экспорт сахара, бананов, цитрусовых, морепродуктов, а также сырой нефти является основным источником поступлений иностранной валюты. Это единственное преимущественно англоязычное государство в Центральной Америке, обладающее, по сравнению со своими региональными соседями, более квалифицированной рабочей силой и довольно высоким спросом на иностранные потребительские товары. К другим благоприятным факторам развития экономической деятельности с Белизом можно отнести высококонкурентную туристическую отрасль и политическую стабильность.

Хотя Белиз занимает 3-е место в Центральной Америке по уровню доходов на душу населения, за средним показателем скрывается разница в материальном положении богатых и бедных, и ключевой задачей правительства остается сокращение социального неравенства [1]. Среди других недостатков для ведения внешнеторговой и инвестиционной деятельности можно выделить слаборазвитый производственный сектор; растущий торговый дефицит и тяжелое бремя внешнего долга.

На международную торговлю приходится 116% ВВП страны. Белиз в основном экспорти-

рует тростниковый и свекловичный сахар, бананы, фруктовые соки, морепродукты и нефтяные масла. Машины и транспортное оборудование, горюче-смазочные материалы, промышленные товары, продукты питания и химикаты составляют порядка 60% всего импорта в страну [2]. Ведущими торговыми партнерами являются США, Великобритания, Китай, Мексика, Гватемала, Ямайка, Ирландия, Панама.

Сельское хозяйство и агробизнес – неотъемлемая часть экономики Белиза, которая продолжает оставаться основой производственного сектора. Существует необходимость развития агробизнеса с высокой добавленной стоимостью для создания более устойчивого сектора за счет расширения возможностей в областях, связанных с хранением сельскохозяйственных товаров и обработанных продуктов питания, доступной упаковкой и консервированием, улучшением технологий для поддержки урожайности агрокультур (системы орошения, борьба с нетоксичными вредителями и болезнями). Белиз также испытывает потребность в современном лабораторном оборудовании для тестирования и подтверждения пищевой ценности продуктов питания, фруктов, овощей. В настоящее время для такой проверки приходится отправлять продукцию в другие страны Карибского бассейна или Центральной Америки.

Перспективные для внешнеторгового сотрудничества сферы включают производство сырья в секторах

традиционного сельского хозяйства, аквакультуру; животноводство с высокой добавленной стоимостью; выпуск биотоплива, в том числе для выработки электроэнергии, этанола и биодизельного топлива. Спрос предъявляется на технику и оборудование, системы модернизации и внедрения устойчивых технологий в сельскохозяйственные процессы, например повышение эффективности удобрений, органическое производство. Продажа производственных ресурсов также предоставляет возможности для иностранного бизнеса, поскольку удобрения, упаковочные материалы и оборудование в основном поступают из Центральной Америки. В больших объемах закупается потребительские продукты питания (кондитерские изделия, джемы и желе, пищевые смеси).

В качестве одного из главных источников иностранной валюты выступает туризм, отчасти в результате увеличения частоты прибытий круизных судов. Поэтому открыты перспективы для сотрудничества в сферах, поддерживающих данную индустрию, включая оборудование и расходные материалы для гостиничного сектора (например, для отелей и ресторанов); полиграфические материалы; упаковка продуктов питания, в особенности экологически безопасная; строительное оборудование и материалы.

Хотя Белиз испытывает дефицит природных ресурсов, разработка месторождений полезных ископаемых включает добычу глины, известняка, мрамора, песка и гравия для строительной отрасли. Помимо этого ведется россыпная золотодобыча. Наблюдается сильная зависимость от импорта минерального топлива, энергоносителей и электроэнергии, однако при этом часть последней вырабатывается внутри страны за счет топливной древесины и других продуктов из биомассы. Жмых, побочный продукт при производстве сахара из сахарного тростника, также используется в качестве топлива. Государство активно развивает альтернативную энергетику: около 35% общего энергоснабжения вырабатывается из местных возобновляемых источников. К перспективным подсекторам относятся производство энергии из биомассы и отходов, гидро- и солнечная энергетика (солнечные мини-энергосети и уличные фонари на солнечных батареях) и электромобили. Правительство продолжает расходовать значительные ресурсы на улучшение дорожной инфраструктуры. Многие общественные работы и проекты финансируются за счет грантов доноров или заимствований у региональных и многосторонних банков развития. Так, например, панамская компания Intercoastal Marine работает

Год	Экспорт товаров, тыс. долл.	Импорт товаров, тыс. долл.	Внешне-торговый оборот, тыс. долл.	Сальдо внешней торговли, тыс. долл.
2011	1 929	0	1 929	1 929
2012	970	5	975	965
2013	825	11	836	814
2014	115	58	173	57
2015	0	0	0	0
2016	633	0	633	633
2017	416	3	419	413
2018	19	0	19	19
2019	144	0	144	144
2020	308	0	308	308
2021	0	1	1	-1

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

над строительством новой пристани для круизных судов в порту Корал стоимостью 67 млн долл. [3].

При инвестировании приветствуется создание совместных предприятий, однако для ведения деятельности на местном рынке это не обязательно. Зарубежным инвесторам разрешено полное владение компаниями и собственностью в Белизе.

Другим способом проникновения иностранных экспортеров на рынок страны является поиск местного импортера или оптовика, который будет выступать в качестве агента или дистрибьютора. Использование таких услуг – наиболее удобный, практичный и экономически выгодный механизм продаж в этом государстве. При этом их обязательное привлечение не требуется по закону.

Малая численность населения и небольшая территория Белиза означают, что географическая дифференциация потребительского рынка весьма узкая, как и его сегментирование по культурным признакам. Здесь отсутствует адекватная система поддержки клиентов и послепродажного обслуживания. Она ограничивается предприятиями, занимающимися электронным оборудованием, например копировальными аппаратами, компьютерами, кондиционерами, сотовыми телефонами, автомобилями и грузовиками. В стране проводятся две крупные ежегодные выставки. Одна из них – национальная выставка сельского хозяйства и торговли, организуемая Министерством сельского хозяйства в апреле, другая – Belize Market Place – курируется Торгово-промышленной палатой Белиза, крупнейшей организацией частного сектора в стране. Это двухдневное мероприятие, которое обычно проводится в сентябре.

Таким образом, государство является одним из самых маленьких потребительских рынков в регионе Центральной Америки и Карибского

бассейна и не так конкурентоспособно, как его соседи. Относительно высокая стоимость ведения бизнеса во многом обусловлена большими затратами на коммунальные и телекоммуникационные услуги, топливо. Тем не менее правительство Белиза прикладывает усилия для укрепления инфраструктуры страны, развития туризма и привлечения иностранных инвестиций. Еще в 2019 г. началась реализация первой национальной торговой политики, которая призвана повысить конкурентоспособность экономики и стимулировать устойчивый социально-экономический рост. Она направлена на снижение затрат на ведение бизнеса, создание эффективных промышленных систем и мощностей, улучшение показателей торговли товарами и услугами, диверсификацию производства.



## Республика Гватемала

Гватемала – крупнейшая и одна из наиболее стабильных экономик Центральной Америки с ВВП в размере 95 млрд долл. и темпами роста порядка 4,1%. Страна также является самой густонаселенной в регионе – 17,4 млн жителей, а ВВП на душу населения составляет 5473 долл. [4]. Экономика характеризуется наличием крупного первичного сектора. Так, на сельское хозяйство приходится 11,5% ВВП и 31% занятости, на промышленность – 22% и 18% соответственно. Многие предприятия работают в малых масштабах, поскольку небольшой внутренний рынок традиционно ограничивал промышленный потенциал. Туризм – один из важнейших источников доходов для страны, приносящий миллиарды долларов каждый год.

К благоприятным факторам развития экономической деятельности с Гватемалой можно отнести: умеренный внешний долг и эффективное управление текущим счетом; соглашения о свободной торговле с государствами Центральной и Южной Америки; потенциал для развития туризма, сельского хозяйства, добычи полезных ископаемых, производства гидроэлектро- и геотермальной энергии.

Среди недостатков можно выделить: высокую зависимость от сырьевых товаров с низкой добавленной стоимостью и торговли с США, на которые приходится 36,5% экспорта и 37,9% импорта страны; подверженность внешним шокам (стихийные бедствия и колебания цен на сырье); неполную занятость и обширный теневой сектор [5].

Переработка пищевых продуктов является ключевой отраслью экономики: Гватемала занимает лидирующие позиции в Центральной Америке.

На производство продовольственных товаров и напитков приходится 3,8% ВВП [6]. Для улучшения их качества часто импортируется ряд готовых и промежуточных ингредиентов. Некоторые переработчики используют внутренние ресурсы, но обеспечение постоянных поставок практически невозможно, поэтому предприятия полагаются на другие страны.

В Гватемале наиболее востребованы шоколад и прочие кондитерские изделия; белковые концентраты, ингредиенты и полуфабрикаты для напитков; готовые и консервированные мясные продукты (бескостная свинина, свинина для производства бекона, субпродукты, животные жиры); молочные (сыры, сывороточный белок, сливки, сухое и сгущенное молоко, йогурты); хлебобулочные изделия (смеси для блинов, мука для выпечки); растительные масла; детское питание. Зарубежные производители пищевых ингредиентов, которые хотят выйти на рынок Гватемалы, могут связаться с местными переработчиками напрямую или через локальных импортеров в зависимости от типа предлагаемого товара. Крупные компании предпочитают закупать продукты непосредственно у поставщиков, в то время как средние и мелкие предприятия иногда не в полной мере знакомы с процедурами импорта и полагаются на агентов или дистрибьюторов [6]. Ключом к успеху здесь выступает выбор оптимального соотношения конкурентных цен и более качественных материалов.

Республика продолжает оставаться важным рынком сбыта автомобильных запчастей и аксессуаров. К наиболее перспективным направлениям для сотрудничества относятся поставки тормозных жидкостей, жидкостей для гидравлических трансмиссионных систем, свинцово-кислотных аккумуляторов для поршневых двигателей, бывших в употреблении пневматических шин и резины, деталей для систем подвески, масел и топливных фильтров, бамперов, накладок, задних фонарей, колес, звуковых систем, систем сигнализации, радиальных шин, глушителей, воздушных фильтров, выхлопных систем, свечей зажигания, колпаков колес и рулевых систем. Спрос предъядвляется и на сервисное оборудование (подъемники, наборы для ремонта шин и балансировки колес, техника для электронной диагностики, компрессоры, инструменты для станций технического обслуживания). Порядка 37% этого ассортимента ряда ввозится из США, а оставшийся импорт приходится на Республику Корея, Мексику, Японию, Китай, Бразилию, Индию и Европу [7]. Рынок наполнен большим количеством азиатских производителей недорогой продукции. Почти 75% автомобилей в Гватемале – азиатские бренды. Поэтому

Год	Экспорт товаров, млн долл.	Импорт товаров, млн долл.	Внешне-торговый оборот, млн долл.	Сальдо внешней торговли, млн долл.
2011	19,5	1,1	20,6	18,4
2012	0,5	4,8	5,3	-4,3
2013	1,4	2,3	3,7	-0,9
2014	8,7	0	8,7	8,7
2015	9,2	1,1	10,3	8,1
2016	9,9	0,8	10,7	9,1
2017	13,2	1,4	14,6	11,8
2018	29,4	1,1	30,5	28,3
2019	17,3	0,4	17,7	16,9
2020	13,1	1,4	14,5	11,7
2021	0,3	1,9	2,2	-1,6

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

торговля инновационными товарами и сохранение конкурентоспособных цен – главные факторы успеха для белорусских поставщиков.

В стране наблюдается рост спроса на системы безопасности. Данный сектор динамично развивается; примерно от 10 до 12% бюджета компаний инвестируется в охрану. Камеры видеонаблюдения приобрели огромную популярность в различных сферах применения. Активное использование таких систем в школах, больницах, на улицах и объектах розничной торговли способствует расширению рынка этой продукции. Все средства обеспечения безопасности поставляются из-за рубежа, так как местного производства нет. Налог на импорт составляет 0–15%.

Государственные инвестиции в инфраструктуру являются одним из приоритетов правительства. Зарубежный опыт востребован в области городского планирования, модернизации морских и воздушных портов, общественного транспорта, строительства автомагистралей. Национальное агентство ANADIE определило 7 перспективных инфраструктурных проектов стоимостью от 80 до 770 млн долл.: возведение государственного административного центра; прокладка северо-восточного шоссе, магистрали к портовым объектам в южной части страны и городской железной дороги; создание интермодального сухого порта; модернизация международного аэропорта Ла-Аврора; строительство метро.

Обслуживание регионального рынка – основа ведения бизнеса в Центральной Америке. Именно на него ориентируются производственные и сбытовые объекты. Все более популярными становятся региональные менеджеры, которые несут ответственность сразу за несколько стран. Поэтому для успешного осуществления внешнеторговой деятельности

белорусским экспортерам необходимо разработать комплексный план выхода на региональный рынок и подбирать партнеров с учетом их возможностей по реализации товаров в нескольких государствах.

Наиболее распространенный путь для этого – поиск местного агента или дистрибьютора, обладающего благоприятно расположенными точками продаж в ключевых торговых комплексах. Это значительно увеличит шансы на охват большей доли потребителей. Экспортер назначает лицо или фирму, которая, в свою очередь, либо продвигает товары на комиссионной основе, либо покупает и перепродает их. Конечные пользователи и розничные продавцы, как правило, не имеют времени или опыта для прямого импорта, что связано со сложностями таможенного оформления. Прямые продажи наиболее успешны, когда продукт уже хорошо известен или когда существует ограниченное число крупных покупателей.

Гватемальский рынок отличается высоким уровнем конкуренции и чувствительностью к цене. Местные партнеры рассчитывают на качественное послепродажное обслуживание. Белорусские экспортеры должны понимать, что на рыночные условия сильно влияет распределение доходов, и между гватемальцами из внутренних районов страны (за исключением туристических регионов Антигуа, Панахачель и Пуэрто-Барриос) и столичными жителями существует большая разница в потребительских предпочтениях и механизмах принятия решений о покупке.

В целом государство заинтересовано в технологическом развитии и стремится стать региональным центром. В Гватемале действует 8 свободных экономических зон, предлагающих инвесторам налоговые льготы. Имея доступ через порты к Тихому океану и Карибскому морю и общие границы с Мексикой, Белизом, Гондурасом и Сальвадором, страна служит хорошими воротами для выхода на рынок Центральной Америки. ■

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Belize: Economic Outline / Standard Bank // [https://www.tradecub.standardbank.com/portal/en/market-potential/belize/economy?clear\\_s=y](https://www.tradecub.standardbank.com/portal/en/market-potential/belize/economy?clear_s=y).
2. Trade Map: Trade statistics for international business development / International Trade Centre // <http://www.trademap.org/Index.aspx>.
3. Trade and Investment in Belize / Belize Chamber of Commerce and Industry // <https://www.belize.org/trade-investment-zone/>.
4. The World Bank in Guatemala / The World Bank // <https://www.worldbank.org/en/country/guatemala/overview>.
5. Guatemala / Coface for trade // <https://www.coface.com/news-economy-and-insights/business-risk-dashboard/country-risk-files/guatemala>.
6. Guatemala / Foreign Agriculture Service, US Department of Agriculture // <https://fas.usda.gov/regions/guatemala>.
7. Exporting guide to Guatemala / Department for Business and Trade // <https://www.great.gov.uk/markets/guatemala/>.