

ЭКСПОРТНЫЙ МАРКЕТИНГ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В условиях геополитического и геоэкономического соперничества возникает острая необходимость для производственных организаций Республики Беларусь искать новые рынки сбыта [1].

Основным фактором, определяющим использование экспортного потенциала субъекта хозяйствования любой отрасли Республики Беларусь при выходе на мировой рынок, является развитие экспортного маркетинга [2].

В качестве предмета исследования нами была выбрана косметическая продукция СП «БЕЛИТА» ООО, ЗАО «ВИТЭКС» и рынок Саудовской Аравии.

Значимым видом импортной продукции для Саудовской Аравии являются уходовые косметические товары, импорт которых в 2022 г. превысил 1,5 млрд долл. США [3]. Покупатели данного региона проявляют большой интерес к иностранным косметическим продуктам из-за их признанного высокого качества и инновационности по сравнению с продукцией местных производителей. Наиболее востребованными для изучаемой страны являются увлажняющая, очищающая и солнцезащитная продукция, в которую можно включить кремы, сыворотки, маски, тоники и др.

Саудовская Аравия является одной из самых богатых стран мира с высоким уровнем жизни населения (среднегодовая зарплата — 70 206 долл. США). В 2022 г. ВВП Саудовской Аравии в текущих ценах преодолел отметку в 1 трлн долл. США и по сравнению с 2021 г. возрос на 27,58 %. Уровень конкурентоспособности страны также демонстрирует тенденцию к росту: если в 2022 г. по глобальному индексу конкурентоспособности Саудовская Аравия находилась на 24 месте, то в 2023 г. переместилась на 17 место.

Для поставок в Саудовскую Аравию доступны два вида транспорта (морской транспорт и воздушный). По расчетам с помощью калькулятора в сети Интернет поставка из Минска в Эр-Рияд воздушным транспортом для пробной партии в 200 кг стоит 1200 долл. США и займет два дня, а морским транспортом — 2678 долл. США и займет 11 дней.

Для того чтобы успешно выйти на рынок косметики в Саудовской Аравии, необходимо адаптировать продукцию, чтобы она соответствовала следующим факторам: культурные особенности (Саудовская Аравия является мусульманской страной, поэтому при разработке и маркетинге косметических продуктов необходимо учитывать местные культурные нормы), таможенные правила, сертификация (косме-

тика, импортируемая в Саудовскую Аравию, должна быть сертифицирована в соответствии с местными требованиями).

На основе проведенного исследования можно сделать вывод, что производство СП «БЕЛИТА» ООО и ЗАО «ВИТЭК» основывается на натуральных компонентах, продукция конкурентоспособна по цене и сможет занять определенную нишу среди вышеуказанных конкурентов.

Источники

1. *Шаврук, Ю. А.* Трансформация внешнеторгового сотрудничества Республики Беларусь с отдельными странами Азиатско-Тихоокеанского региона / Ю. А. Шаврук, И. В. Уриш // Науч. тр. / Белорус. гос. экон. ун-т. — Минск : Колорград, 2023. — Вып. 16. — С. 528–536.

2. *Уриш, И. В.* Экспортный потенциал льняного подкомплекса Республики Беларусь / И. В. Уриш // Актуальные проблемы современной экономики : материалы респ. конф. молодых ученых, Минск, 23 дек. 2003 г. / Белорус. гос. экон. ун-т. — Минск, 2004.

3. Saudi Arabia: Trade Statistics [Electronic resource] // globalEDGE. — Mode of access: <https://globaledege.msu.edu/countries/saudi-arabia/tradestats>. — Date of access: 07.11.2023.