

Заметим, что представленные формулы описывают общий случай зависимости величины прибыли, которые в конкретных рыночных условиях могут быть достаточно легко преобразованы для решения определенных маркетинговых задач. Так, если функция рыночной цены может быть представлена в виде $P(V)$, т.е. существует прямая зависимость между уровнем цены и объемом реализации продукции, который является основным, и по сути дела, единственным фактором ее определяющим, а функция совокупных затрат принимает вид, свойственный экономической интерпретации модели безубыточности. Аналогичное уравнение будет получено и в обратном случае, т.е. при представлении функции спроса в виде $V(P)$.

Подводя итог, необходимо отметить, что широкое и повсеместное распространение высоких технологий открыло доступ к огромным объемам информации. Поток данных постоянно растет. Но чем больше информации накапливается, тем сложнее увидеть в ней тенденции и скрытые зависимости между исследуемыми переменными. В этих условиях важно иметь возможность быстро и своевременно находить полезную информацию и эффективно использовать ее для обоснования принимаемых решений. Повысить эффективность принимаемых управленческих решений невозможно случайным образом. Поэтому необходима совокупность методов и приемов, образующих инновационную систему управления деятельностью предприятия. Реализация такой системы напрямую связана с анализом и оценкой условий и факторов функционирования субъектов хозяйствования, что может быть реализовано с помощью экономико-математических методов и моделей.

Список использованных источников

1. Смагин, Б. Экономико-математические методы: учебник / Б. Смагин. – М.: Юрайт, 2017. – 272 с.
2. Королев, А. Экономико-математические методы и моделирование: учебник и практикум/ А. Королев. – М.: Юрайт, 2017. – 282 с.

<http://edoc.bseu.by>

Н.М. Ковалевич, ассистент

УО «Белорусский государственный экономический университет»

Минск (Беларусь)

ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ОБЪЕДИНЕННЫХ АРАБСКИХ ЭМИРАТОВ

В рамках совершенствования внешнеэкономической стратегии Республика Беларусь активно развивает сотрудничество со странами Персидского залива. Это связано, прежде всего, с тем, что у нас имеются взаимные интересы в различных областях и уже на протяжении почти двух десятков лет с момента установления дипломатических отношений по всем направлениям сотрудничества наблюдается положительная динамика. Совпадают позиции Беларуси и ближневосточных стран и по большинству вопросов международной политики, а также решению задач социально-экономического развития.

Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ) традиционно являются основным торговым партнером Республики Беларусь в странах Залива. Это подтверждают данные статистики взаимного товарооборота. Так, за период с 2013 по 2017 гг. он увеличился более, чем в полтора раза и вышел на уровень 68,9 млн долл. США. При этом важно отметить, что на протяжении этих лет белорусский экспорт в 4-5 раз превышал импорт из ОАЭ.

Основу белорусского экспорта составляют нефтепродукты, калийные удобрения, синтетические волокна, тракторы и седельные тягачи, грузовые автомобили. В Беларусь из ОАЭ поставляются чай, полимеры этилена, ткани из синтетических нитей, нефтепродукты. Доля товаров специального назначения, продукции нефтехимии и табачных изделий в белорусском экспорте в ОАЭ еще в 2016 г. составила 75,3%, что свидетельствовало о сохраняющейся тенденции монотоварности, несмотря на расширение поставок высокотехнологичной продукции. Однако, в 2017 г. ситуация кардинально изменилась и доля поставок в ОАЭ товаров специального назначения и нефтехимической продукции заметно снизилась и по итогам 11 месяцев составила лишь 23,1% от общего объема экспорта. При этом в 2017 г. удалось нарастить поставки товаров гражданского назначения (грузовые автомобили, стекловолокно, мебель, продукты питания). В экспорте появились новые высокотехнологичные позиции: волокна оптические; рентгеновская аппаратура, приборы для измерения и контроля характеристик жидкостей и газов.

За последние годы номенклатура белорусских поставок в ОАЭ увеличилась до 125 позиций. Отечественные производители заинтересованы в наращивании экспорта в Арабские Эмираты сельхозпродукции, в первую очередь мяса птицы и говядины, высококачественных продуктов питания и продукции деревообрабатывающих предприятий. Также имеются перспективы сотрудничества в ряде высокотехнологичных направлений, в том числе в аэрокосмической сфере и в области информационных технологий.

Арабские Эмираты – динамично развивающееся государство. За 40 лет, ВВП ОАЭ вырос более чем в 190 раз (в 2018 г. он составил 371,2 млрд долл. США, обеспечив стране 31 место в мировом рейтинге). Сегодня ОАЭ - крупный субъект мировой экономики. Власти страны стараются диверсифицировать доходы, поступательно уменьшая их зависимость от углеводородов. По прогнозам, к 2021 г. доля нефти в структуре ВВП ОАЭ должна составить не более 20%, тогда как сейчас нефтяная отрасль обеспечивает около 30% ВВП страны. Основные преимущества рынка ОАЭ для белорусских экспортеров определяются следующими факторами:

- наличие развитой транспортно-логистической инфраструктуры, что в свою очередь обеспечивает беспрепятственный доступ на основные рынки стран Ближнего Востока, Азии, Африки, превращая ОАЭ в мощный реэкспортный узел;

- либеральная фискальная политика, которая отличается мягкостью к доходам физических и юридических лиц. Корпоративных налогов в ОАЭ фактически нет. Кроме того, отсутствуют социальные налоги;

- либеральная внешнеторговая политика. Импортные пошлины на ввоз товаров в ОАЭ установлены в размере 0-5%, за исключением отдельных категорий товаров. Пошлина на алкоголь и табачные изделия составляет 50% и 100% соответственно. Грузы, ввозимые в СЭЗ для реэкспорта, освобождаются от таможенных пошлин. ОАЭ входят в единое таможенное пространство арабских монархий Персидского залива, что позволяет реализовывать ввезенные в страну товары без уплаты пошлин в других

государствах региона – Бахрейне, Катаре, Кувейте, Омане, Саудовской Аравии. ОАЭ – самая открытая экономика в регионе Ближнего Востока и Северной Африки (в мировом рейтинге открытости страна традиционно входит во вторую десятку стран);

- активная выставочная деятельность. В ОАЭ ежегодно проводится значительное количество специализированных международных и региональных выставок различного профиля, соответствующего производственным и экспортным возможностям Беларуси;

- развитая банковская система. В стране насчитывается 52 банка, включая местные и иностранные. Наметилась тенденция слияния и объединения финансовых структур для повышения их региональной конкурентоспособности;

- стабильная внутривластная ситуация.

Недостатки рынков ОАЭ для белорусских экспортеров тоже есть:

- жесткая конкурентная борьба со стороны американских, европейских и азиатских компаний;

- незначительные ограничения в одежде, поведении, налагаемые шариатом.

Но не только внешняя торговля определяет потенциал экономического сотрудничества Беларуси и ОАЭ. В апреле 2014 г. в рамках IV Ежегодного инвестиционного форума в г. Дубае министрами экономики Беларуси и ОАЭ подписан Меморандум об инвестиционном сотрудничестве. И уже в 2015 г. объем инвестиций, поступивших в реальный сектор экономики Республики Беларусь и банковский сектор из ОАЭ, составил 29 млн долл. США, в том числе прямых иностранных инвестиций на чистой основе – 10,6 млн долл. США. В Республике Беларусь зарегистрировано 20 организаций с участием эмиратского капитала.

Получило развитие и сотрудничество между ОАО «Банк развития Республики Беларусь» и Фондом развития предпринимательства им. Халифы. Ведется проработка вопроса создания в Республике Беларусь фонда финансовой поддержки малого и среднего бизнеса.

В Эмиратах действуют представительства ОАО «МАЗ», компании «Сохра групп» и ОАО «БМЗ».

Определяя приоритеты внешнеэкономического сотрудничества Республики Беларусь и Объединенных Арабских Эмиратов следует обратить внимание на следующие направления. Прежде всего, на экспорт продуктов питания. ОАЭ импортирует 85-90% всего продовольствия. Ежегодно в страну ввозят импортной продукции почти на 80 млрд долл. США. Причем выбирают только лучшее. Прорваться на арабский рынок исключительно тяжело из-за жесткой конкуренции. Но белорусские продукты имеют шанс потеснить конкурентов. В последние годы наблюдается значительный рост поставок белорусского продовольствия в ОАЭ. Это преимущественно молочная и рыбоконсервная продукция. На этом рынке активно работают «Санга Бремор», «Савушкин продукт», Туровский молочный комбинат и ряд других белорусских молокоперерабатывающих предприятий. Молочная продукция уже успешно реализуется на рынке ОАЭ, а вот для предприятий мясоперерабатывающей отрасли, которые хотят работать на этом рынке важнейшая задача – получение сертификата «Халалья». В ОАЭ была разработана совершенно новая упрощенная система сертификации, когда сертификат, выдаваемый по этой системе, подходит сразу для многих рынков. Белорусским предприятиям предложена помощь эмиратских специалистов по предоставлению практической информации об особенностях и возможностях получения данного сертификата.

Еще один вариант расширения сотрудничества Беларуси и ОАЭ просматривается в сфере экспорта образовательных услуг. Одна из проблем молодого государства – отсутствие отлаженной системы образования. Для новых отраслей нужны специалисты, а у Беларуси есть успехи в системе профессионального обучения по ряду профессий строительного профиля и по подготовке специалистов в области компьютерных и информационных технологий.

Есть перспективы и в области расширения белорусского экспорта медицинских услуг (наибольший интерес представляют восстановительная медицина и трансплантология).

Также есть планы по реализации сборочных производств: МТЗ, МАЗ, «БелАЗ», «Гомсельмаш», «Амкор».

Основными направлениями взаимовыгодного сотрудничества могут в ближайшее время стать:

- нефтепереработка,
- машиностроение,
- наука,
- здравоохранение,
- туризм.

Однако при продвижении товаров и развитии многостороннего сотрудничества белорусскому бизнесу необходимо учитывать ряд особенностей региона и страны. До начала реальных продаж обычно проводятся переговоры, как с руководством, так и с исполнительским звеном фирм, банков, компаний и государственных учреждений. Как правило, плодотворными оказываются только очные переговоры.

Часто иностранным компаниям приходится прибегать к поставке пробных партий товаров, даже не будучи уверенными в сбыте. Отсутствие образцов часто сводит к нулю переговорный процесс. Но зато при наличии товара, который можно увидеть, количество его потребителей может возрасти многократно, а цена существенно вырасти. Залогом успеха является реклама в средствах массовой информации, что подтверждает серьезность намерений продавца, даже тем клиентам, которые пришли купить товар до выхода этой рекламы, либо вовсе не зная о ней. Весь бизнес с государственными структурами ведётся только через тендеры.

Учет всех этих особенностей бизнес-этикета может способствовать установлению длительных связей с представителями деловых кругов ОАЭ.

Список использованных источников

1. ВВП стран мира в 2018 году [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://fincan.ru/articles/17_rejting-stran-po-vvp-2018 -Дата доступа: 02.04.2019.

2. Объединенные Арабские Эмираты [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://export.by/unitedarabemirates> - Дата доступа: 02.04.2019.

3. Тавгень, Е. Выход Республики Беларусь на рынок стран Персидского залива / Наука и инновации. - 2018. - №б[184] - С.50-54.

4. Что общего у Беларуси и ОАЭ, и в чем страны могут успешно сотрудничать? [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.ctv.by> - Дата доступа: 02.04.2019.