

<https://worldcompetitiveness.imd.org/countryprofile/DK/wcy> — Date of access: 14.09.2022.

3. IMD News [Electronic resource] // International Institute for Management Development. — Mode of access: <https://www.imd.org/news/updates/denmark-tops-economic-competitiveness-ranking/> — Date of access: 14.09.2022.

СПЕЦИФИКА ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ ВЫХОДЕ НА РЫНКИ СТРАН БЛИЖНЕГО ВОСТОКА

П. В. Шведко¹⁾, А. В. Аксичуц²⁾

¹⁾ Институт экономики НАН Беларуси,
ул. Сурганова, 1/2, 220072, г. Минск, Беларусь,
e-mail: chvedko@economics.basnet.by

²⁾ Институт экономики НАН Беларуси,
ул. Сурганова, 1/2, 220072, г. Минск, Беларусь, e-mail: akalisa@mail.ru

В статье раскрывается специфика ведения внешнеторговых операций при выходе на рынки государств Ближнего Востока. Анализируются такие аспекты, как использование услуг местных представителей, открытие филиала или создание совместного предприятия, требования для участия в государственных закупках, выбор каналов сбыта и ценовой стратегии. Особое внимание уделяется особенностям бизнес-среды экономик региона, отличающихся неблагоприятным деловым климатом и нестабильной ситуацией в сфере безопасности, в частности Ирака, Сирии, Йемена. Подчеркивается, что учет специфики выхода на тот или иной ближневосточный рынок позволяет сформировать более конструктивный подход к выбору внешнеторгового партнера и повысить эффективность внешнеторговой деятельности белорусских предприятий в целом.

Ключевые слова: внешнеторговая деятельность; Ближний Восток; рынок; специфика ведения бизнеса; экспорт.

SPECIFIC FEATURES OF FOREIGN TRADE ACTIVITY WHEN ENTERING THE MARKETS OF THE MIDDLE EAST

P. V. Chvedko^a, A. V. Aksiuchyts^b

^a The Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus,
Surganova str., 1/2, 220072, Minsk, Belarus, e-mail: chvedko@economics.basnet.by

^b The Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus,
Surganova str., 1/2, 220072, Minsk, Belarus, e-mail: akalisa@mail.ru
Corresponding author: A. V. Aksiuchyts (akalisa@mail.ru)

The article reveals specific features of conducting foreign trade operations when entering the markets of the Middle East. Aspects such as the use of local representatives' service, the opening of a branch office or the establishment of a joint venture, the requirements for participation in public procurement, the choice of distribution channels and pricing strategy are analyzed. Particular attention is paid to the distinctive business environment of the regional economies, characterized by an unfavorable business climate and an unstable security situation, including Iraq, Syria,

and Yemen. It is emphasized that taking into account specific features of entering a certain Middle Eastern market makes it possible to form a more reasonable approach to choosing a foreign partner and in general increase the efficiency of foreign trade activity of Belarusian enterprises.

Keywords: *foreign trade activity; Middle East; market; specific features of doing business; export.*

Большое значение для белорусских экспортеров имеет рассмотрение специфики осуществления внешнеторговой деятельности при выходе на тот или иной зарубежный рынок, в том числе ближневосточный. Речь идет о таких вопросах, как использование услуг местных представителей, открытие филиала или создание совместного предприятия, требования для участия в государственных закупках, выбор каналов сбыта и ценовой стратегии.

Поддержание деловых отношений благодаря частым визитам и установление личных контактов значительно увеличат шансы на успех белорусской компании при выходе на рынок государств Ближнего Востока. Особое внимание уделяется взаимному уважению и укреплению доверия. Можно экспортировать напрямую, однако работать с местным партнером или консультантом гораздо проще. Локальный агент будет лучше знаком с бизнес-средой, и ему будет легче поддерживать коммуникацию с клиентами, искать новые ниши и получать информацию о последних тенденциях рынка.

В Израиле, Иордании, Омане, Катаре, Кувейте, Бахрейне и Ливане малая площадь территории и небольшие расстояния между основными населенными пунктами позволяют одному агенту охватить весь рынок той или иной страны. Что касается ОАЭ и Саудовской Аравии, то здесь иностранным экспортерам целесообразно назначать разных коммерческих агентов для каждого отдельного района страны. При этом зарубежным фирмам рекомендуется избегать назначения лишь одного агента для охвата нескольких стран региона. Белорусским фирмам следует знать, что из-за компактности и сплоченности деловых кругов (многие посредники работают в разных секторах и хорошо знают игроков в каждом из них) некорректная смена агента или дистрибьютора может нанести ущерб репутации зарубежной компании. Учитывая высокий уровень конкуренции со стороны не только местных, но и европейских и азиатских производителей, белорусские компании должны проявлять активность при поиске коммерческих возможностей и поддержании своего присутствия на рынке этих государств.

Полное иностранное владение разрешено в 95 % всех видов экономической деятельности, в большинстве случаев исключая необходимость прибегать к услугам локального агента [1]. Учреж-

дение совместных предприятий и заключение лицензионных соглашений является весьма распространенной практикой в ближневосточном регионе. Иностранные компании привлекательны для местных партнеров за счет узнаваемости своего бренда и потенциальных возможностей для передачи технологий. К примеру, компании из ОАЭ более заинтересованы в партнерстве и получении технологий, нежели в чисто экспортно-импортных отношениях. Поэтому многие иностранные фирмы используют учреждение местного производства как способ проникновения на рынок. Зарубежные фирмы также могут открывать представительства без участия местного партнера. Такие офисы не проводят какие-либо финансовые операции, связанные с коммерческой деятельностью.

В большинстве стран региона действуют центральные тендерные комиссии, осуществляющие контроль всех государственных закупок: они определяют условия проведения торгов, отвечают за приглашение к участию в торгах и выбор фирм для присуждения контрактов. Иногда торги могут проводиться либо на бесконкурсной основе, либо среди предварительно отобранных подрядчиков, как правило, в случае срочной необходимости. Иностранные фирмы не обязаны иметь локальное присутствие для участия в тендере, однако поставщики, использующие местные компоненты, получают определенные преференции. Так, например, в Катаре и ОАЭ тендерным предложениям на государственные контракты, содержащие местные товары, предоставляется скидка в размере 10 % [2].

В результате использования закрытых тендеров при осуществлении государственных закупок иностранные компании не всегда осведомлены об актуальных предложениях в данной сфере. Кроме того, в некоторых государствах, например в Израиле, отсутствует единый централизованный веб-портал, где бы содержалась информация о текущих государственных закупках.

Некоторые вооруженные силы имеют отдельные подразделения по закупкам и обладают исключительными полномочиями в отношении приобретения оборонной продукции.

Импорт спиртных напитков, огнестрельного оружия, боеприпасов и опасных веществ строго контролируется. Ввоз свинины и продуктов из свинины сильно ограничен или даже запрещен в отдельных районах.

Сельскохозяйственная продукция из Европы, региона Средиземного моря и Черного моря зачастую пользуется определенным преимуществом из-за географической близости и, в некоторых случаях, более низких производственных затрат. Также следует учитывать необходимость прохождения процедуры ко-

шерной (в случае Израиля) и халяльной (в случае мусульманских стран) сертификации. Для арабских государств характерно наличие строгих требований к маркировке продукции, которые часто отличаются от требований других стран. Так, маркировка должна быть представлена на арабском языке, но может содержать перевод на английский язык. Продукты с этикетками только на английском языке могут быть одобрены для импорта в каждом конкретном случае. Никаких особых требований к упаковке не предъявляется, однако продукция должна быть надежно упакована для защиты от грубого обращения, сильной жары летом и периодов хранения на открытом воздухе.

Ближневосточные потребители акцентируют внимание на фирменном оформлении товаров и содержании информационных материалов. Иностранным компаниям рекомендуется ознакомиться с традициями, обычаями и строгими канонами исламской веры, чтобы избежать непреднамеренного нарушения локальных норм и практик.

Импортёры в Омане, Катаре, Бахрейне и Кувейте приобретают продукты питания через ОАЭ, так как объемы заказов из этих стран зачастую меньше минимальных требуемых поставщиками. Контейнерные грузы отправляются в ОАЭ и разбиваются на меньшие партии для транспортировки в другие страны [2]. Кроме того, многие иностранные фирмы используют ОАЭ в качестве центра для обслуживания всего региона.

Следует отметить, что Иордания является идеальным тестовым рынком в регионе Ближнего Востока. Кроме того, Королевство традиционно считается базой для ведения бизнеса в Ираке, поскольку примерно 200 тыс. иракских граждан проживают в Аммане. Большинство ведущих иракских предприятий располагают свои штаб-квартиры именно в Иордании.

Стоимость, время доставки, скорость реагирования при запросе коммерческого предложения и условия кредитования являются ключевыми факторами при принятии ближневосточными компаниями решения о покупке. Послепродажное обслуживание и поддержка клиентов считается обязанностью местного дистрибьютора или агента. Поэтому хорошие отношения с агентами и дистрибьюторами для предоставления качественного сервиса имеют большое значение для успеха на региональном рынке и обеспечивают конкурентное преимущество в среднесрочной и долгосрочной перспективе [3]. Открытие складов и отделов послепродажного обслуживания в регионе может помочь расширить клиентскую базу зарубежной компании (см. таблицу).

Иностранные компании, работающие на Ближнем Востоке, могут столкнуться с проблемами, связанными с задержками пла-

тежей и государственной бюрократией, особенно при получении лицензий. Местные элиты продолжают оказывать излишнее влияние на правительственных чиновников; широко распространено использование родственных и деловых связей для получения определенных преимуществ [4]. Коррупция присутствует в большинстве государственных институтов, и, как следствие, предприниматели вынуждены выплачивать дополнительные вознаграждения за упрощение бюрократических формальностей.

Специфика ведения внешнеторговой деятельности на Ближнем Востоке

Специфика		Ближний Восток
Услуги местных представителей		+
Создание филиала		
Совместное предприятие		+
Государственные закупки	Централизованная система	+
	Децентрализованная система	
Ценовая стратегия	Цена	+
	Качество	+
Послепродажное обслуживание		+
Схемы продаж	Прямые поставки	+
	Крупные оптовые фирмы	
	Розничные торговцы	+

И с т о ч н и к: собственная разработка.

В регионе существует ряд государств, отличающихся неблагоприятным деловым климатом и нестабильной ситуацией в сфере безопасности, как то Ирак, Сирия, Йемен. Белорусские предприятия, желающие вести деятельность в этих странах, должны принимать во внимание различные виды рисков, включая напряженную политическую обстановку, искажения обменных курсов и девальвации, вопросы оплаты, ненадежную судебную систему, случаи экспроприации в разных секторах.

Среди основных плюсов в развитии внешнеторговых отношений с такими странами можно выделить отсутствие в настоящее время большого количества конкурентов во многих отраслях, что благоприятствует компаниям, выходящим на данные рынки.

Неразвитый финансовый сектор ограничивает возможности государств в осуществлении внешней торговли. Локальные бан-

ки редко одобряют кредиты, что затрудняет национальным хозяйствующим субъектам наращивание капитала, необходимого для заключения торговых сделок [3]. Кроме того, эти страны отстают с точки зрения развития электронной инфраструктуры, в результате чего, в подавляющем большинстве случаев экономические субъекты работают с наличными деньгами.

Повсеместно распространенная коррупция затрудняет обеспечение соблюдения контрактных обязательств сторонами, что также подразумевает непредвиденные скрытые расходы и неофициальные пошлины, которые могут сопровождать внешне-торговую и инвестиционную деятельность в указанных странах [4]. Отсутствие правового регулирования и соответствующих гарантий удерживают большинство компаний от ведения бизнеса.

Хотя местные нормативные акты о закупках поощряют прозрачный и конкурентный процесс, большинство государственных закупок осуществляются без организации публичных торгов. Правительства все чаще заключают контракты напрямую.

Таким образом, независимым экспортерам трудно самостоятельно пробиваться со своим товаром на внутренний рынок перелаченных стран без поддержки политических или дипломатических структур. Возможностью для развития внешнеторговых отношений является активный поиск партнеров среди частного сектора или представителей той или иной диаспоры за рубежом.

Выход на международный рынок — это вторжение на чужую территорию, поэтому тщательное изучение условий локальной конъюнктуры, специфики ведения бизнеса и потребительских предпочтений позволит избежать негативных последствий от принятия неверных деловых решений, связанных с недостаточностью и неполнотой информации. Учет обозначенных выше особенностей того или иного ближневосточного рынка позволит сформировать более конструктивный подход к выбору внешне-торгового партнера и повысить эффективность внешнеторговой деятельности белорусских предприятий в целом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Country Commercial Guides [Electronic resource] // The International Trade Administration, U.S. Department of Commerce. — Mode of access: <https://www.trade.gov/ccg-landing-page>. — Date of access: 12.04.2022.
2. Export markets — Countries and economies [Electronic resource] // Australian Trade and Investment Commission. — Mode of access: <https://www.austrade.gov.au/Australian/Export/Export-markets/Countries>. — Date of access: 12.04.2022.
3. Тавгень, Е. О. Экономика зарубежных стран: Азия. Перспективы и риски внешнеторгового сотрудничества / Е. О. Тавгень, П. В. Шведко, А. А. Вразалица. — Минск: Беларус. навука, 2021. — 395 с.
4. Country Risk Assessment [Electronic resource] // Coface for Trade. — Mode of access: <https://www.coface.com/Economic-Studies-and-Country-Risks>. — Date of access: 12.04.2022.