

ловиях высокой конкуренции ОАО «Керамин» следует искать оптимальный способ для удовлетворения потребностей потребителя, а также, расширения возможностей на внешних и внутренних рынках.

Библиографический список

1. ОАО Керамин [Электронный ресурс] // информ.-справочный портал. URL: <https://keramin.com/> (дата обращения 04.03.2023)
2. Ледницкий А.В. Экономика и управление инновациями: конспект-презентация [Электронный ресурс] / А. В. Ледницкий. - Минск: БГТУ, 2014. - 11 с.[Электронный ресурс]// Инновационная деятельность. URL: <https://elib.belstu.by/handle/123456789/11411> (дата обращения 28.02.2023)
3. Jan Fagerberg, David C. Mowery, Richard R. Nelson (Eds.) "Innovation: A Guide to the Literature" in Jan Fagerberg, // The Oxford Handbook of Innovations (Oxford University Press, 2004, ISBN 0199264554), 1-26. (дата обращения 03.03.2023)

УДК 339.727.22

Синюков Родион Вадимович

студент инженерно-экономического факультета

Белорусский Государственный Технологический

Университет, г. Минск

e-mail: rap.12345.radik@gmail.com

СТРАТЕГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ БЕЛОРУССКОЙ ПРОДУКЦИИ НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ (В СТРАНЫ АФРИКИ)

Аннотация. В данной статье предложены основные стратегии продвижения белорусских товаров на рынки Африканских государств, способствующие укреплению, устойчивому развитию дипломатических отношений между странами и развитию торговли Республики Беларусь.

Ключевые слова: стратегия, продвижение товаров, цель, устойчивое развитие, экономика, экспортный потенциал, сотрудничество, договор.

Sinyukov Rodion Vadimovich
Belorussian State Technological University

STRATEGIES FOR PROMOTING BELARUSIAN PRODUCTS TO FOREIGN MARKETS (AFRICA COUNTRIES)

Annotation. This article proposes the main strategies for promoting Belarusian goods to the markets of African states, contributing to the strengthening, sustainable development of diplomatic relations between countries and the development of the trade economy of the Republic of Belarus as a whole.

Keywords: strategy, promotion of goods, goal, sustainable development, economics, export potential, cooperation, contract.

В настоящее время бизнес сотрудничество между Беларусью и странами Африки активно развивается. Беларусь имеет дипломатические отношения со многими странами Африки, включая Египет, Ливию, Марокко, ЮАР и другие. Это открывает широкие возможности для продвижения белорусских товаров на зарубежные рынки.

Беларусь сотрудничает со многими странами Африки в различных сферах, включая торговлю, экономику, нау-

ку, образование, культуру и т.д. Наиболее активное взаимодействие сейчас ведется со следующими странами:

Египет. Египет является важным торговым партнером Беларуси на африканском континенте. Беларусь экспортирует в Египет многие виды товаров, включая тракторы, мотоблоки, автобусы, медицинское оборудование и т.д.

ЮАР. Южно-Африканская Республика является важным торговым партнером Беларуси в регионе. Белорусские компании экспортируют в ЮАР такие товары, как тракторы, сельхозтехника, автомобили, продукты питания и многое другое.

Алжир. Алжир также является важным торговым партнером Беларуси на африканском континенте. Белорусские компании экспортируют в Алжир различное оборудование, в том числе для нефтегазовой промышленности, а также автобусы, тракторы, грузовики и многие другие товары.

Кения. Кения является одной из наиболее развитых экономик Восточной Африки, и Беларусь активно сотрудничает с этой страной в различных сферах. Белорусские компании экспортируют в Кению различные товары, включая сельхозтехнику, медицинское оборудование, оборудование для энергетики и т.д.

Нигерия. Нигерия является крупнейшей экономикой Африки и важным торговым партнером Беларуси. Белорусские компании экспортируют в Нигерию различные товары, включая тракторы, сельхозтехнику, медицинское оборудование и многое другое.

Зимбабве. Государственный визит белорусского лидера в Зимбабве придал новый импульс сотрудничеству Беларуси не только с этой страной, но и с Африкой в целом. Состоялся в марте 2023 г. ответный визит и подписание дорожной карты: 65 мероприятий в различ-

ных сферах (дипломатической, торгово-экономической, сельскохозяйственной, военно-технической, здравоохранении и медицинской науке, инвестициях, энергетике, поставках и обслуживании техники). По данным белорусских СМИ, Беларусь и Зимбабве существенно нарастили товарооборот по итогам 2022 года – практически на 160%.

Кроме того, Беларусь также сотрудничает с другими странами Африки, такими как Гана, Замбия, Мозамбик, Танзания.

Одной из стратегий продвижения белорусских товаров на рынки Африки может быть использование целевой рыночной стратегии. Это означает, что Беларусь должна выбрать определенные страны Африки, на которых будет сосредоточена маркетинговая деятельность и реклама ее товаров. При выборе стран, следует учитывать такие факторы, как экономический потенциал, размер рынка, спрос на продукцию и конкуренцию. Беларусь может использовать местных агентов, дистрибьюторов и импортеров, чтобы помочь ей продвигать свои товары на местном рынке. Эта стратегия была использована при выходе на рынок Зимбабве, а импульс дал государственный визит главы белорусского государства. Следует отметить, что Беларусь не только предлагает товары, но развивает сервис для поддержания работоспособности продукции.

Второй стратегией является создание бренда Беларуси на рынках Африки. Для этого необходимо проводить мероприятия по привлечению внимания к белорусским товарам и формированию образа Беларуси как страны с высоким качеством продукции. Это может быть достигнуто через участие в международных выставках, конференциях и форумах, а также путем сотрудничества с местными организациями и агентами. Как например, в декабре

2022 в египетской столице Каире открылась крупнейшая Международная выставка продуктов питания Food Africa. На этой площадке участвовали более 35 стран, в том числе и Беларусь. Результаты экспозиции «Belarus. The Taste of Nature» 2022 – демонстрация продукции 14 белорусских предприятий-производителей широкого спектра молочной, мясной и крахмальной продукции, а также выпечки отечественного производства, презентация товаров, встреча с деловыми партнерами Северной Африки и подписание долгосрочных контрактов.

Третьей стратегией станет использование электронной коммерции для продвижения белорусских товаров. С развитием технологий, все больше людей в Африке начинают использовать интернет для совершения покупок. Беларусь может использовать различные онлайн-платформы для продажи своих товаров на рынках Африки.

Итак, результаты разработки и реализации стратегий продвижения белорусских товаров на рынки Африки, следующие:

– маркетинговые стратегии (участие в выставках и конференциях) – эффективный способ продвижения белорусских товаров на этих рынках. Такие мероприятия позволяют компаниям Беларуси продемонстрировать свои товары, установить контакты с потенциальными партнерами и клиентами, а также получить информацию о конкурентной ситуации на рынке, подписать долгосрочные контракты о сотрудничестве;

– развитие онлайн-продаж – эффективный способ привлечения клиентов из стран Африки. Для этого необходимо создать удобный и привлекательный интернет-магазин или интернет-платформу («маркет-плейс»), а также проводить рекламные кампании в социальных сетях и других онлайн-платформах, популярных в этих странах.

Также можно использовать платформы онлайн-торговли, которые уже работают на рынках Африки, для расширения продаж и привлечения новых клиентов.

Эти стратегии могут быть дополнительными к основным, которые были описаны ранее, и могут быть эффективными для продвижения белорусских товаров на рынки Африки в настоящее время.

В целом, продвижение белорусских товаров на рынки Африки может быть достигнуто через целевую рыночную стратегию, создание бренда Беларусь и использование электронной коммерции. Эти стратегии должны быть адаптированы к местным условиям и потребностям рынка, что позволит добиться максимальных результатов. Кроме того, важно проводить мониторинг и анализ эффективности проводимых мероприятий, чтобы корректировать стратегию продвижения в соответствии с изменяющимися условиями рынка.

Одним из основных преимуществ продвижения белорусских товаров на рынки Африки является высокий потенциал роста и развития этих рынков. Некоторые страны Африки являются быстрорастущими экономиками с высокой потребительской активностью, что открывает широкие возможности для экспорта товаров из Беларуси.

Кроме того, Беларусь может использовать свои преимущества в производстве высококачественных товаров по доступным ценам. Это может быть особенно привлекательно для потребителей в странах Африки, где низкий уровень доходов может быть препятствием для покупки качественных товаров.

В заключение, продвижение белорусских товаров на рынки Африки является перспективным направлением для развития экспорта из Беларуси. Для этого необходимо использовать эффективные стратегии продвижения, а

также адаптировать их к местным условиям рынка. Это позволит добиться максимальных результатов и увеличить долю экспорта белорусских товаров на мировых рынках.

Библиографический список

1. Сайт Министерства иностранных дел Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://mfa.gov.by/ru/>. – Дата доступа: 20.03.2023
2. Национальный центр маркетинга и конъюнктуры аграрных товаров Беларуси. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belarusagro.gov.by/>. – Дата доступа: 20.03.2023.
3. Белорусская торгово-промышленная палата. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cci.by/>. – Дата доступа: 25.03.2023.
4. Национальное агентство по инвестициям и привлечению иностранных инвестиций Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://investinbelarus.by/>. – Дата доступа: 25.03.2023.

УДК 005.93:502.172

Стружинская Анастасия Алексеевна

*студентка кафедры Менеджмента, технологий
бизнеса и устойчивого развития Белорусский государственный технологический университет, г. Минск
n.struzhinskaya24@gmail.com*

«ESG» ПРИНЦИПЫ УНИТАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ «А1»