

Основное назначение усовершенствованной системы заключается в повышении мотивации и самореализации сотрудников, способствовать генерации инновационных идей в области разработки страховых решений с целью обеспечения эффективного функционирования страховых компаний. Система сбалансированных показателей – инструмент для реализации и мониторинга исполнения стратегии управления персоналом, заключающейся в повышении рыночной стоимости персонала. Вместе с тем, она также может быть использована в качестве инструмента для управления стратегическими изменениями в области управления персоналом в страховой компании.

#### Библиографические ссылки

1. Саркисов С. Э. Специфика экономики персонала страховой компании в условиях социальной рыночной экономики // Страховое дело. – 2004. – № 6. – С. 56–74.
2. Маслов В. И. Стратегическое управление персоналом в XXI веке. – 2014. – 147 с.
3. Коробков А. The Balanced Scorecard – Новые возможности для эффективного управления. <http://www.balancedscorecard.ru/bsc329.htm>.
4. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. – М. : Олимп- Бизнес. – 2003. – 98 с.
5. Формирование стратегии управления персоналом страховых компаний [http://www.bankrabort.com/work/work\\_46515.html?similar=1](http://www.bankrabort.com/work/work_46515.html?similar=1).
6. Николенко Н. П. ССП – роскошь или необходимость? <http://www.insur-info.ru/comments/470/>.
7. Руководство Осло Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям : 3-е изд. – М. : Организация экономического сотрудничества и развития. – 2018. – 402 с.
8. Меренков А. В. Внедрение системы сбалансированных показателей в страховых компаниях // Управление в страховой компании. – 2007. – № 1. – С. 52–56.

УДК 339.5.012

### ПРОБЛЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ СУЩНОСТИ ТОВАРОПРОВОДЯЩЕЙ СЕТИ ЗА РУБЕЖОМ В РАМКАХ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКСПОРТОМ

**А. М. Аксенович**

*Младший научный сотрудник Института экономики НАНБ, г. Минск*

В современных рыночных условиях эффективная товаропроводящая сеть является важным инструментом реализации экспортного потенциала страны. Данная форма организации экспорта особенно актуальна, если национальный производитель видит своей целью построение действенной системы сбыта продукции за рубеж на долгосрочной основе. В связи с этим особую важность приобретают вопросы эффективного управления: для того, чтобы эффективно управлять, необходимо иметь чёткое представление об объекте управления.

**Ключевые слова:** понятие товаропроводящей сети; цепь поставок; система товародвижения; экспорт.

### THE PROBLEM OF DETERMINING THE DEFINITION «DISTRIBUTION NETWORKS ABROAD» WITHIN THE FRAMEWORK OF FORMING AN EFFECTIVE EXPORT MANAGEMENT SYSTEM

**A. Aksenevich**

*Junior Researcher of the State Research Institution "Institute of Economics of the NAS of Belarus", Minsk*

In the current market conditions, an effective distribution network is an important tool for realizing country's export potential. This form of export organization is especially relevant if producer has a goal to build an

efficient exports on a long-term basis. In this regard, effective management issues are of particular importance: in order to effectively manage, it's necessary to have a clear idea of the researched object.

**Key words:** distribution networks abroad; supply chain; commodity system; export.

Понятие «товаропроводящая сеть» (далее – ТПС) возникло в процессе интернационализации производственно-сбытовой деятельности крупнейших транснациональных корпораций. Изначально природа данного понятия была экономической, т. к. в его основе лежала разработка схемы товародвижения, охватывающей различные стадии создания добавленной стоимости. При этом в юридической и экономической литературе отсутствует единое определение понятия ТПС. Более того, в разных странах подход к нему различается, а в доктрине имеются значительные расхождения, вплоть до изменения названия.

В странах англосаксонской системы права учёные и практики используют в качестве аналога понятия «товаропроводящая сеть» несколько более широкий термин – «канал» или «распределительная сеть». Его природа имеет экономический или маркетинговый характер, но не сводится исключительно к логистике. В зависимости от предпочтений автора или исторических традиций региона возможна вариация «дистрибьюторский канал», которая не меняет сути понятия, не работает ни на расширение, ни на сужение его содержания. В свою очередь, американские исследователи оперируют более широким термином, охватывающим несколько каналов – «дистрибьюторская сеть» [1].

Важным моментом при рассмотрении подходов к определению ТПС является и то, что ряд учёных, в особенности зарубежных (Р. Бальди, Д. Ферье, Э. Гэртнэр, К. Майер-Сванти), рассматривают деятельность по реализации продукции посредством ТПС исключительно как деятельность, осуществляемую с участием зарубежного торгово-посреднического звена. Авторы данного подхода не предполагают включение в ТПС обособленных подразделений национальных производителей. Подобная сеть создаётся с целью организации экспорта продукции иными самостоятельными субъектами, что позволяет производителю выйти на внешний рынок со своим товаром при минимальном уровне затрачиваемых ресурсов. Данный подход является довольно узким к определению понятия «товаропроводящая сеть за рубежом».

В свою очередь, другие исследователи (Ф. Бортолотти, К. М. Шмиттгофф и др.) придерживаются противоположного подхода, где важную роль играет сбыт с помощью собственных структурных подразделений производителя, находящегося за рубежом, что соответствует распространённому в экономической литературе широкому подходу к определению ТПС за рубежом [2]. Рассмотрим более подробно подходы различных исследователей к определению данного понятия, таблица 1.

Анализируя представленные выше подходы можно чётко выделить два подхода: в основе одного лежит экономическая природа толкования, в основе другого подхода ТПС рассматривается с позиций юридической доктрины.

Так, российские учёные-экономисты Б. А. Аникин и Т. А. Родкина рассматривают ТПС в рамках концепции управления цепями поставок. Согласно данной концепции основной целью системы является создание ценности для организаций, участвующих в цепи поставок, с особым акцентом на конечном потребителе этой цепи. Также необходимо отметить, что данные авторы дают толкование сущности исследуемого понятия как на микроуровне, так и с позиций макросистемы. В то время как большинство исследователей – с позиции отдельных предпринимателей, где система обращения предстаёт как объект политики формирования оптимальных каналов товародвижения производителя (И. И. Протуро, Л. Горчелс и др.).

ТПС в социально-экономическом разрезе рассматривается с позиции общегосударственных и межгосударственных процессов, определяя основные функции субъектов ТПС в процессе реализации продукции экспортирующего предприятия, не затрагивая вопросы логистики. При таком понимании макросистема обращения не может быть контролируема со стороны отдельной фирмы или предприятия. ТПС на макроуровне определяют специалисты-практики В. В. Грицевич, М. А. Аттахир.

Белорусские теоретики (П. Г. Никитенко, С. В. Глубокий) сопоставляют товаропроводящую и товаросопровождающую сети, делая особый акцент на товаросопровож-

дающей сети как составной части товаропроводящей. В предложенном С. В. Глубокий понятии товаросопровождающая сеть может стать только частью ТПС, т. к. представляет собой комплексное явление, включающее все этапы подготовки, реализации и обслуживания товара [1].

Таблица 1 – Походы к определению понятия «товаропроводящая сеть»

| Авторы                         | Определение                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Б. А. Аникин,<br>Т. А. Родкина | – совокупность хозяйствующих субъектов, располагающихся на товарном полигоне товарного обслуживания, находящихся в определённых отношениях и связях между собой, имеющих развитые коммуникации, обеспечивающих эффективное взаимодействие между поставщиками, перевозчиками и потребителями товарной продукции и услуг в соответствии с их потребностями и платёжеспособностью.<br>– макрологистическая система, обеспечивающая поставки товаров (продукции и услуг) от поставщиков этих товаров их потребителям.                                                              |
| Л. Горчелс                     | – совокупность независимых организаций, вовлечённых в процесс создания и обслуживания продуктов для потребления или использования (в данный процесс включаются: физическое перемещение, складирование и (или) владение продуктом, предпродажное обслуживание, сделка и послепродажное обслуживание, обработка заказа, кредитование и получение денег, а также различные услуги сервисной поддержки).                                                                                                                                                                           |
| И. И. Протуро                  | – система взаимосвязанных и взаимозависимых структур, созданная в целях эффективного продвижения продукции конечному потребителю на основе единой ценовой, сбытовой, маркетинговой и рекламной политики, обеспечения послепродажного, гарантийного и послегарантийного обслуживания.                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| В. В. Грицевич                 | – это специально спланированные и индивидуально подобранные каналы товародвижения, связывающие производителя и целевой сегмент рынка.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| М. А. Аттахир                  | – элемент системы товародвижения, т. е. способ доставки товара от производителя к потребителю, промежуточное звено между производителем, розничной торговлей и (или) коммерческим и промышленным потребителем.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| П. Г. Никитенко                | – специально спланированные и индивидуально подобранные каналы товародвижения, связывающие производителя и целевой сегмент рынка... Причём здесь имеется в виду не только физическое перемещение товара от производителя к месту конечной реализации, но и организованный обмен информацией между потребителем, субъектами товаропроводящей сети и производителем.                                                                                                                                                                                                             |
| С. В. Глубокий                 | – сеть, обеспечивающая потребителю пространственные и временные удобства, означающие возможность сделать покупку в любом удобном для него месте и любое удобное время... Товаросопровождающая сеть обеспечивает до- и послепродажные удобства, а также удобства состояния продукта. Допродажные удобства связаны с подготовкой продукции к продаже, послепродажные – с гарантийным и послегарантийным сервисом. Удобства состояния означают поставку продукции в удобном для потребителя виде, с указанной потребителем продукцией, с оговоренным порядком монтажа, настройки. |
| И. Л. Акулич                   | – совокупность фирм и отдельных людей, принимающих на себя право собственности или способствующих его передаче другим по пути движения товара от производителя к потребителю.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Ю. С. Борель                   | – это совокупность расположенных за рубежом обособленных подразделений белорусского производителя, осуществляющих реализацию или реализацию и сервисное обслуживание белорусских товаров, а также иностранных юридических лиц и иностранных индивидуальных предпринимателей, осуществляющих по договору (от 1 года и более) с белорусским производителем реализацию или реализацию и сервисное обслуживание белорусских товаров в соответствии со сбытовой политикой последнего.                                                                                               |

Примечание – Разработано на основе [1–5].

Представители юридической науки в своих трактовках делают акцент на определении субъектов ТПС, их правового статуса и правоотношений, возникающих между данными субъектами в процессе товародвижения.

Определение, данное российским исследователем И. Л. Акуличем, предполагает сугубо теоретическое осмысление данного понятия, в рамках которого теряются суть, специфические особенности продвижения товаров в рамках ТПС. Основной акцент автор делает на возникающих правоотношениях между субъектами хозяйствования.

Довольно стройное и полное определение ТПС производителей за рубежом дала Ю. С. Борель. Данное определение учитывает как правовую основу функционирования ТПС отечественного производителя за рубежом, так и специфику деятельности непосредственно данной экономической системы.

В свою очередь, отечественным законодательством предлагается следующее определение понятия ТПС. Согласно Постановлению Совета Министров Республики Беларусь от 24.02.2012 №183 (в ред. Постановления Совмина от 26.12.2017 №1000) "Об утверждении Положения о товаропроводящей сети белорусских организаций за рубежом, классификатора видов поставок товаров, подлежащих учёту при осуществлении экспортных операций, и признании утратившими силу некоторых постановлений Совета Министров Республики Беларусь", **товаропроводящая сеть** – совокупность иностранных юридических лиц (иностранных индивидуальных предпринимателей), расположенных за рубежом обособленных подразделений белорусского производителя, агента, государственной организации, подчинённой Правительству Республики Беларусь, созданного (учреждённого) ею юридического лица Республики Беларусь, осуществляющих реализацию и (или) сервисное обслуживание товаров белорусских производителей.

Данное определение, по мнению авторов, не в полной мере отражает сущностные характеристики ТПС отечественного производителя за рубежом. Так, в определении Ю. С. Борель, акцентируется внимание на долгосрочном характере сотрудничества производителя с контрагентом: «...осуществляющих по договору (от 1 года и более) с белорусским производителем реализацию или реализацию и сервисное обслуживание белорусских товаров...», – что, по мнению автора исследования, является важным критерием для отнесения экономического агента к субъектам ТПС отечественного производителя. По мнению автора, нецелесообразно включать в ТПС субъект хозяйствования, с помощью которого отечественный производитель осуществил единоразовую поставку своей продукции на целевой рынок сбыта. Во-первых, это не соответствует основным принципам стратегического управления. Во-вторых, существует вероятность того, что выбранный для разовой поставки продукции субъект хозяйствования может оказаться недобросовестным. Отсюда вытекают риски различного характера: риск порчи репутации производителя на целевом рынке, финансовые потери.

Таким образом, для более полного и системного анализа ТПС необходимо рассматривать не только с позиции интересов хозяйствующих субъектов (производителя, субъектов товаропроводящей сети и др.), но и учитывать интересы общества и государства, т. е. учитывать макроэкономический контур. Важную роль, помимо экономической трактовки, играют правовые аспекты определения понятия ТПС за рубежом: значительные различия в законодательстве стран создают дополнительные препятствия на пути эффективной реализации продукции.

#### Библиографические ссылки

1. Лапутько, К. В. Проблема определения понятия "товаропроводящая сеть" // Промышленно-торговое право (по состоянию на 30.09.2014). – 2014. – № 10.
2. Борель Ю. С. Товаропроводящая сеть белорусских производителей за рубежом и её субъекты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/122089/1/borel\\_2014\\_6\\_Aktyaln\\_Problem.pdf](http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/122089/1/borel_2014_6_Aktyaln_Problem.pdf). – Дата доступа : 07.02.2020.
3. Протуро, И. И. Совершенствование товаропроводящей сети предприятий сельскохозяйственного машиностроения Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rep.bsatu.by/bitstream/doc/5380/1/proturo-i-i-sovershenstvovanie-to-varoprovodyashchej-seti-predpriyatij-selskohozyajstvennogo-mashinostroeniya-respubliki-belarus.pdf>. – Дата доступа : 07.02.2020.
4. Логистика. Теория и практика. Управление цепями поставок. Часть 3. Ред. : Аникин Б. А., Родкина Т. А. – "Издательство ""Проспект"", 2014. – М07 9. – 186 pages. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://books.google.by/books?id=Qbf8AwAAQBAJ&pg=PT5&dq=товаропроводящая+сеть&hl=en&sa=X&ved=0ahUKEwjtrOfzofnAhXQDuWkHWMuAxUQ6AEIMzAB#v=onepage&q&f=true>. – Дата доступа : 07.02.2020.

5. Грицевич, В. В. Товаропроводящие сети с позиции экспортного маркетинга // Промышленно-торговое право (по состоянию на 30.01.2013). – 2013. – № 02.

УДК 332.33

## ОБОСНОВАНИЕ ПОТРЕБНОСТИ В МЕЖХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ ТЕХНИКОЙ В ХОЗЯЙСТВАХ

**Н. А. Алексеева<sup>1)</sup>, В. А. Соколов<sup>2)</sup>**

<sup>1)</sup> *Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой  
организации производства и экономического анализа*

*ФГБОУ ВО «Ижевская государственная сельскохозяйственная академия», г. Ижевск (Россия)*

<sup>2)</sup> *Кандидат экономических наук, доцент кафедры организации производства и экономического анализа  
ФГБОУ ВО «Ижевская государственная сельскохозяйственная академия», г. Ижевск (Россия)*

В данной статье проведен анализ потребности и дана оценка уровня обеспеченности сельскохозяйственных производственных кооперативов комбайнами для уборки урожая зерновых культур в срок, предложена система показателей для оценки достаточности техники на примере одного из районов Удмуртской Республики и в целом по региону.

**Ключевые слова:** обеспеченность техникой; СПК; хозяйство; комбайны; растениеводство; зерновые культуры.

## SUBSTANTIATION OF THE NEED FOR INTER-ECONOMIC COOPERATION OF MACHINERY IN FARMS

**N. A. Alekseeva<sup>1)</sup>, V. A. Sokolov<sup>2)</sup>**

<sup>1)</sup> *Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Production Organization  
and Economic Analysis*

*Izhevsk State Agricultural Academy, Izhevsk (Russia)*

<sup>2)</sup> *PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Production Organization and Economic Analysis  
Izhevsk State Agricultural Academy, Izhevsk (Russia)*

This article provides an analysis of the need and assessment of the level of availability of agricultural production cooperatives by harvesters for on-time harvesting of cereals, and proposes a system of indicators for assessing the adequacy of equipment on the example of one of the districts of the Udmurt Republic and in the region as a whole.

**Key words:** Availability of machinery; PKI; farm; combine; crop production; grain crops.

Одной из нерешенных проблем развития сельской производственной кооперации является неравномерность обеспеченности уборочной техникой хозяйств и слабое развитие межхозяйственной кооперации работами и услугами в области сельского хозяйства [1–3, 5, 6, 8, 9].

С 2014 года по 2018 год обеспеченность СПК республики тракторами на 100 га сельскохозяйственных угодий снизилась с 0,7 до 0,68 единиц техники, обеспеченность комбайнами на 100 га угодий – с 0,22 до 0,18 единиц техники. Следовательно, повышалась нагрузка на технику, что вызывало отказы техники, дополнительные затраты на ее ремонт, затягивание сроков уборки, потери валового сбора.

В национальном масштабе межхозяйственные связи в АПК стали предметом изучения только, начиная с 2017 года, когда появилась новая форма отчетности №12-АПК «Отчет о затратах на выполнение работ и оказание услуг (на сторону)» [4]. Ее анализ за два последних года показал, что доля выручки от выполнения работ, оказания услуг на