

# КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАРУБЕЖНЫХ СУБЪЕКТОВ ТОВАРОПРОВОДЯЩИХ СЕТЕЙ

УДК 338.242.4

**Аннотация.** В ходе анализа ключевого нормативного правового акта в сфере регулирования товаропроводящей сети (ТПС) за рубежом, а именно постановления Совета Министров Республики Беларусь №183, было выявлено, что показатели эффективности, регламентируемые данным документом, нуждаются в корректировке и уточнении, так как не в полной мере учитывают общепринятые методологические подходы и ориентированы в большей мере на количественную, а не на качественную оценку. Также, учитывая активное участие государства в регулировании заграничных субъектов ТПС предприятий, важным аспектом является анализ влияния институтов госрегулирования на внешнеторговую деятельность (ВТД) экспортёров. Этим обуславливается необходимость разработки методического подхода, который позволил бы провести комплексный анализ каналов реализации продукции на зарубежные рынки в целях определения хозяйствующими субъектами эффективной экспортной стратегии.

**Ключевые слова:** институты, государственное регулирование, внешнеторговая деятельность, товаропроводящая сеть, эффективность.

**Для цитирования:** Аксеневич А. Ключевые показатели эффективности зарубежных субъектов товаропроводящих сетей // Наука и инновации. 2022. №4. С. 45–49. <https://doi.org/10.29235/1818-9857-2022-4-45-49>



Анна Аксеневич,  
аспирант Института  
экономики НАН  
Беларусь

Усиление эффективности государственного регулирования внешнеторговой деятельности играет значимую роль в повышении конкурентоспособности экспорта. Товаропроводящая сеть, действующая за рубежом, способствует наращиванию экспортного потенциала предприятий, влияет на их общие хозяйствственные результаты и является одним из инструментов продвижения продукции на внешние рынки.

Исследованием организационно-управленческих и институциональных аспектов этих процессов занимались зарубежные ученые В.М. Корден [1], А.К. Диксит [2], Р. Грювал и Р. Дравадкар [3] и др., российские А.Г. Зайцев [4], А.Д. Петросян [5] и др. Особое внимание вопросам эффективной организации ТПС за рубежом уделяется белорусскими исследователями А.В. Данильченко [6],

А.Е. Дайнеко [7], Т.В. Садовской [8], Г.А. Короленком [9] и др. Повышенный интерес к данной тематике обусловлен тем, что государство играет ведущую роль в управлении товаропроводящими сетями отечественных предприятий на внешних рынках, поскольку большинство из них находится в госсобственности. Тем не менее на уровне субъекта как самостоятельной единицы хозяйствования координация деятельности его ТПС осуществляется его руководством.

В данном контексте для обеспечения обратной связи госорганов и экспортёров важным представляется проведение комплексного анализа эффективности дистрибуции продукции с учётом воздействия инструментов (методов, механизмов) государственного регулирования. Исследование влияния институциональной среды на работу предприятий позволит определить, как и в какой степени тот или иной регулятивный институт воздействует на продвижение товаров на внешние рынки, выявить институциональные факторы, увеличивающие транзакционные издержки хозяйствующих субъектов, и, как следствие, сформировать действенную экспортную политику.

Для этого в первую очередь необходимо установить цели, которые определяют характер (стимулирующий, сдерживающий) и виды инструментов государственного регулирования (ИГР), формирующих благоприятную институциональную среду, содействующую эффективной реализации экспортного потенциала предприятий, в том числе посредством организации товаропроводящей сети за рубежом. Цель определяет следующие задачи:

- *создание условий, способствующих продвижению продукции через ТПС за рубежом;*
- *основание действенной системы поддержки экспорта организаций, реализующих товары через зарубежные субъекты ТПС;*
- *обеспечение взаимодействия органов государственного регулирования и предприятий-экспортёров для оперативного реагирования на возникающие проблемы, поиска и помощи в формировании механизмов по их устранению.*

В рамках институциональной теории основным критерием эффективности выступает отдача от использования определенной системы регулирования за счет минимизации транзакционных издержек. Стремление к их снижению является одной из основных причин (при общей цели повышения отдачи активов) смены экономических институтов и организационной структуры

экономики [10]. С учетом объекта исследования выделим следующие критерии эффективности.

**Целесообразность инструментов государственного регулирования:** нуждается ли предприятие (отрасль) в оказании поддержки; какой именно ее вид наиболее предпочтителен и эффективен в текущих рыночных условиях.

В этом отношении важным представляется проведение анализа условий развития экспортного потенциала компании, так как он позволяет установить факторы, препятствующие дистрибуции продукции; более грамотно выстроить экспортную политику, выработать эффективный механизм регулирования ВТД; рационально распределять оказываемую финансовую поддержку между отраслями народного хозяйства в соответствии с их потребностями. Выявление институциональных препятствий, потребностей предприятий в конкретных механизмах и ИГР дают возможность формировать грамотную экспортную политику как на уровне организации, так и с точки зрения отрасли.

**Анализ воздействия ИГР на внешнеторговую деятельность**, их эффективность, степень достижения целей и задач, оптимальность использования ресурсов для реализации намеченных планов.

На данном этапе следует провести комплексный анализ институциональной среды, которая представляет собой совокупность разных типов институтов: финансовых, правовых, регулятивных. Их разнородность определяет необходимость применения различных подходов и методов к оценке эффективности.

Выявление оптимальности того или иного вида ИГР с позиции воздействия на хозяйственную деятельность предприятия заключается в сопоставлении и оценке соответствия полученных результатов поставленным целям. Необходимо учитывать, что в зависимости от институциональной природы инструментов госрегулирования, а также поставленных задач может отсутствовать возможность количественной оценки достижения намеченного. В данном случае необходимо применять качественные методы: экспертный и нормативный (предполагающий анализ степени разрыва между нормой и фактически наблюдаемым результатом).

При отсутствии института и выявлении потребности в нем важно проанализировать потенциальный эффект его внедрения. Это обеспечит принятие рациональных управленческих решений, так как позволит предви-

деть возможные результаты (как положительные, так и отрицательные) с учетом различных сценариев. Нецелесообразные ИГР могут прямо или косвенно приводить к увеличению издержек: когда затраты явно перевешивают выгоды от них, можно привести доводы в пользу полной отмены регулирования (дерегулирования) [11].

Характер и степень воздействия ИГР на эффективность экспорта играют важную роль в контексте разработки соответствующей политики. Так, экономистом Фоминой Л.А. [12] было отмечено, что «государственное регулирование не является для предприятий «бесплатным», поскольку требует определенных затрат». Транзакционные издержки различного характера, возникающие у компаний в контексте продвижения продукции на внешние рынки через ТПС, а также вызванные воздействием каждого инструмента госрегулирования на хозяйственную деятельность, определяются как цена инструмента, которая рассчитывается индивидуально. Данный подход позволяет установить последствия регулирующего воздействия на внешнеторговые результаты, создать эффективные инструменты в соответствии с потребностями и нуждами предприятий, тем самым обеспечивая обратную связь между органами госрегулирования и субъектами хозяйствования.

Методика оценки того или иного ИГР будет отличаться в зависимости от его институциональной природы. Если возможность проведения количественного анализа отсутствует, результативность может измеряться посредством определения степени соответствия достигнутых показателей поставленным целям (например, указанным в программно-целевых документах). В случае возможности количественного измерения эффективности немаловажно проведение факторного анализа влияния ИГР на прирост экспорта.

**Анализ результативности институтов государственного регулирования, характеризующейся повышением экономической эффективности субъектов хозяйствования за рассматриваемый период.**

Сбытовая деятельность сопряжена с проблемой выбора наилучшей альтернативной стратегии в текущих условиях хозяйствования и зависит от ключевых мотивов предприятия (доступ к сбыту, ресурсам, преференциям, экономические эффекты развития) для выхода на тот или иной рынок. Это обуславливает необходимость формирования гибкой системы показателей, в основе которой должны лежать некоторые общие (рас-

считываемые на постоянной основе для каждого субъекта ТПС), а также частные (позволяющие дать оценку деятельности сети с учетом ее приоритетных целей и задач в регионе деятельности, специфики поставляемых товаров).

Критериями эффективности реализации продукции через ТПС за рубежом определим следующие характеристики:

- *обоснованность (экономическая целесообразность) использования товаропроводящей сети на зарубежном рынке (является ли ее организационно-правовая форма эффективной; достигнуты ли поставленные цели – удовлетворение спроса конечных потребителей и пр.);*
- *достижение устойчивого финансово-экономического положения субъектов ТПС (долевое присутствие продукции белорусского предприятия на товарном рынке в регионе деятельности сети; маржинальность продаж; высокая степень удовлетворения спроса и качества обслуживания);*
- *вклад субъекта ТПС в пополнение оборотных средств производителя.*

Анализ мирового и отечественного опыта, проведенный автором в отношении теоретико-методических подходов к оценке эффективности ТПС за рубежом, свидетельствует о несовершенстве принятой в отечественной практике системы показателей оценки субъектов товаропроводящей сети, определенной постановлением Совета Министров №183 [14].

Учитывая выявленные недостатки (директивная ориентация на увеличение объемов экспорта через ТПС, а не на повышение результативности), а также принимая во внимание более системный подход к оценке, существующий в других странах, становится очевидной необходимость разработки комплексной системы показателей, позволяющей провести объективный анализ эффективности каналов реализации продукции на внешние рынки.

При систематизации показателей будем использовать их разделение по основным составляющим потенциала предприятий: торгово-производственного, финансово-экономического и рыночного.

**Торгово-производственный потенциал** представляет собой реальные возможности субъектов ТПС увеличивать объемы продаж в регионе деятельности (табл. 1).

**Финансово-экономический потенциал** характеризуется возможностями увеличения

Показатели	Характеристика
Темп роста продаж субъектам ТПС в отчетном периоде по сравнению с предыдущим (определен постановлением №183)	Показатель интенсивности изменения объемов реализации продукции предприятия субъектами ТПС за рубежом, выраженный в процентах, оценивающий степень наращивания продаж: при 100% экспорт остался неизменным; менее 100% – уменьшился в анализируемом периоде по сравнению с экспортом в предшествующем периоде; более 100% – увеличился
Соотношение темпов роста объемов продаж субъекта ТПС с темпами роста экспорта предприятия в целом (как в натуральном, так и стоимостном выражении) (определен постановлением №183)	Целесообразно использовать при анализе нескольких каналов сбыта: это позволит оценить деятельность определенного субъекта ТПС по сравнению с другими. Если показатель равен 1 – реализация продукции через субъект ТПС так же эффективна, как и через другие каналы; превышает 1 – более интенсивны поставки через анализируемую сеть; менее 1 – больше продаж через другие каналы
Доля прироста экспорта товаров субъектом ТПС в общем объеме прироста экспорта в отчетном периоде (определен постановлением №183)	Определяет степень участия ТПС в наращивании экспортных поставок предприятия в анализируемом периоде
Прирост продаж субъекта ТПС в абсолютном выражении	Позволяет оценить абсолютную скорость роста (снижения) продаж субъекта ТПС за год, используется как дополнение к анализу соотношения темпов роста реализованной продукции субъекта ТПС и экспорта предприятия в целом
Вклад экспорта продукции через субъект ТПС в общий прирост экспорта продукции предприятия (измерение в натуральных и стоимостных показателях)	Рост показателя свидетельствует о повышении эффективности канала ТПС в регионе деятельности. Чем больше относительный вклад субъекта ТПС в прирост экспорта организации, тем более результативна его деятельность

Таблица 1. Показатели торгово-производственного потенциала ТПС за рубежом

Показатели	Характеристика
<b>Показатели рентабельности</b>	
Рентабельность продаж продукции белорусского производителя через субъект ТПС	Определяется отношением годовых показателей валовой прибыли, прибыли за отчетный год, нераспределенной прибыли и суммы активов субъекта ТПС к выручке с продаж. Если финансовый результат отрицательный, имеет место убыточность. Достижение положительной динамики рентабельности продаж свидетельствует об увеличении маржинальности реализации продукции через субъект ТПС за исследуемый период. Данная совокупность показателей отвечает требованиям законодательства по оценке эффективности работы ТПС, а также, в зависимости от целей, позволяет провести динамический и компараторный анализ деятельности различных каналов ТПС предприятия
<b>Показатели ликвидности и платежеспособности</b>	
Доля продукции белорусского производителя, отгруженной по предоплате в адрес субъекта ТПС, в общем объеме поставок в данной ТПС	Заключение договора в адрес субъекта ТПС на поставку товаров белорусского производителя на условиях предоплаты позволяет уменьшить риск роста его дебиторской задолженности и повысить его финансовую устойчивость. Положительная динамика доли такой продукции свидетельствует о платежеспособности субъекта ТПС и качественном улучшении его работы
<b>Показатели задолженности</b>	
Просроченная кредиторская задолженность (определен постановлением №183)	Обязательным условием сотрудничества белорусского производителя с субъектом ТПС является отсутствие у него просроченной кредиторской задолженности перед предприятием. Если же она присутствует, необходимо провести анализ состава и динамики кредиторской задолженности, изучить структуру источников ее возникновения, оценить ее уровень
Оборачиваемость дебиторской задолженности предприятия по субъекту ТПС	Рассчитывается при задолженности субъекта ТПС перед предприятием, позволяет проанализировать, сколько раз оно за отчетный период (год) получило от товаропроводящей сети оплату в размере среднего остатка дебиторской задолженности. Измеряет эффективность работы по части ее взыскания, а также отражает политику компании в отношении поставки продукции в кредит
Коэффициент финансовой зависимости	Показывает, какая сумма активов приходится на рубль собственных средств, в какой степени организация зависит от внешних источников финансирования; отражает меру способности предприятия, ликвидировав свои активы, полностью погасить кредиторскую задолженность. Нормальное значение показателя не более 0,6–0,7, оптимальное – 0,5 (то есть равное соотношению собственного и заемного капитала), выше 0,7 свидетельствует о сильной зависимости компании от привлеченных средств (кредиторов) [1]. Значение показателя ниже 0,5 говорит о слишком осторожном подходе субъекта к привлечению заемного капитала и об упущенном возможностях повышения рентабельности собственного капитала за счет использования эффекта финансового рычага

Таблица 2. Показатели финансово-экономического потенциала ТПС за рубежом

Показатель	Характеристика
Соотношение темпов роста экспорта продукции предприятия через субъект ТПС и прироста импорта соответствующего товара в регионе деятельности	Позволяет оценить интенсивность развития канала ТПС. Значение, равное 1, означает, что реализация товара через субъект ТПС соответствует конъюнктуре рынка и позволяет предприятию сохранить присутствие в районе деятельности. Если показатель выше 1 – экспортная деятельность субъекта ТПС характеризуется высокой интенсивностью и позволяет организации увеличить свою долю на товарном рынке, если менее 1 – реализация продукции через ТПС не способствует наращиванию экспорта в регионе

Таблица 3. Показатели рыночного потенциала ТПС за рубежом

прибыли на единицу затраченных ресурсов, финансовой устойчивостью и платежеспособностью хозяйствующего субъекта (табл. 2).

**Рыночный потенциал** субъекта ТПС – его совокупная способность соответствовать тем требованиям, которые в современных условиях выдвигает рыночная экономика: мировым системам управления качеством, национальным и международным стандартам качества продукции, уровню инновационности и конкурентоспособности реализуемой продукции, рыночной стратегии и т.д. (табл. 3).

Предлагаемую систему показателей можно использовать как для динамического анализа эффективности отдельной схемы реализации продукции предприятия за рубежом (например, только для субъектов ТПС), так и для оценки деятельности различных каналов экспорта. Однако следует отметить, что при этом необходимо учитывать сопоставимость объемов экспорта товаров.

Инструменты государственного регулирования по своей институциональной наполненности различаются, что затрудняет анализ их влияния на предприятие в целом: необходимо применять различные подходы, методы и показатели в зависимости от характера и вида ИГР. В то же время общими критериями оценки эффективности институтов государственного регулирования были определены целесообразность (оптимальность), их влияние на внешнеторговую деятельность предприятий, а также результативность, выражаясь как прирост экспорта. В свою очередь, критериями эффективности дистрибуции продукции на внешние рынки через зарубежные субъекты ТПС являются обоснованность использования последних, достижение ими устойчивого финансово-экономического положения в регионах деятельности; вклад в пополнение оборотных средств предприятия. Предложенный в статье методический подход, учитывающий помимо оценки эффективности товаропроводящей сети как экономической системы влияние институциональных факторов, позво-

лит провести объективный анализ дистрибуции продукции отечественных предприятий на внешние рынки и на его основе определить верные стратегические решения. ■

■ **Summary.** During the analysis of the key legal act regulating distribution channels abroad, namely Resolution №183, it was revealed that the specified indicators need to be adjusted and clarified, since do not fully take into account generally accepted methodological approaches to assessing effectiveness and are focused more on quantitative rather than qualitative aspects. Also, given the active participation of the state in the regulation of foreign entities of enterprises' distribution network, it is important to analyze state regulation influence on exporters' foreign trade activities. This necessitates the development of a methodological approach that would allow for a comprehensive analysis of the channels for selling products to foreign markets in order to determine an effective export strategy by business entities.

■ **Keywords:** institutions, government regulation, foreign trade activity, distribution channels, efficiency.

■ <https://doi.org/10.29235/1818-9857-2022-4-45-49>

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Corden W.M. Trade Policy and Economic Welfare / W.M. Corden. – Oxford, 1974.
2. Corden W.M. Trade Policy and Economic Welfare / W.M. Corden. – Oxford, 1974.
3. Dixit A.K. Theory of International Trade: A Dual General Equilibrium Approach / A.K. Dixit, V. Norman. – London, 1980.
4. Grewal, R., Dharwadkar R. The Role of the Institutional Environment in Marketing Channels / Institute for the Study of Business Markets / September 2001 // <https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.196.8080&ep=re1&type=pdf>.
5. Зайцев А.Г. Развитие институциональной среды маркетинговой деятельности региона: теория и практика: автореф. дис. . . . канд. экон. наук: 08.00.05 / А.Г. Зайцев; Фед. гос. бюджет. образоват. учрежд. высшего проф. образования «Орловский государственный университет». – Ростов-на-Дону, 2015.
6. А.Д. Петросян. Развитие методологии государственного регулирования внешнеторговой деятельности в отраслях промышленности / А.Д. Петросян // Аудит и финансовый анализ. 2012. №3. С. 423–433.
7. Данильченко А.В. Интернационализация деловой активности стран и компаний / А.В. Данильченко, Е.В. Бертош, О.Ф. Малашенкова. – Минск, БГУ, 2015.
8. Система экономических институтов Республики Беларусь / А.Е. Дайнеко и [др.]; под общ. ред. А.Е. Дайнеко; Нац. акад. наук Беларуси, Инт-экономики. – Минск, 2015.

Полный список использованных источников размещен

SEE [http://innosfera.by/2022/04/foreign\\_trade\\_activity](http://innosfera.by/2022/04/foreign_trade_activity)

Статья поступила в редакцию 15.09.2021 г.