

УДК 338

Сверлов Алексей Сергеевич

УО «Белорусский государственный экономический университет»

alekseisv@mail.ru

**ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ НА  
ВНЕШНИХ РЫНКАХ: ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИЙ РАЗНЫХ СТРАН И  
ВОЗМОЖНОСТИ БЕЛОРУССКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ  
ПРЕДПРИЯТИЙ**

Аннотация: В статье рассмотрены проблемы выхода на зарубежные рынки. Показана необходимость применения дифференцированного подхода в способах выхода на зарубежные рынки. Обосновывается необходимость экспорта капитала и трансфера технологий в рамках совместной предпринимательской деятельности. Показаны возможности, которые могут получить предприятия в связи с переносом акцента с материальных потоков в каналах распределения при экспорте на финансовые потоки.

Ключевые слова: экспорт, рынок, совместные предприятия, коллаборация, преимущества, технологии, продвижение.

Sverlov A.S.

Belarus State Economic University

**PERSPECTIVE DIRECTIONS OF GOODS PROMOTION ON FOREIGN  
MARKETS: EXPERIENCE OF ORGANIZATIONS OF DIFFERENT  
COUNTRIES AND OPPORTUNITIES OF BELARUSIAN INDUSTRIAL  
ENTERPRISES**

Abstract: The article deals with the problems of entering foreign markets. The necessity of using a differentiated approach in ways to enter foreign markets is shown. The necessity of the export of capital and technology transfer in the framework of joint business activities is justified. The possibilities that enterprises can obtain due to the shift of focus from material flows in distribution channels when exporting to financial

flows are shown.

Keywords: export, market, joint ventures, collaboration, advantages, technologies, promotion.

В настоящее время в силу глобализации, развития мировой экономики и международных экономических отношений практически треть мировой торговли составляют логистика и материальные потоки между филиалами ТНК [1, с.305]. Остальные сделки в международной торговле связаны с движением товаром между странами, в том числе с малой открытой экономикой. В такой ситуации особую значимость приобретает оптимальное сочетание факторов производства и формирование эффективных каналов распределения. В связи с разной наделенностью факторами производства у каждого государства есть свои предпочтения относительно развития экономики в целом, ее отдельных отраслей и внешней торговли. Эти предпочтения определяют содержание хозяйственного права отдельной страны. Экономический интерес государства состоит в сохранении контроля над экономикой. В данном случае регулятивная функция государства прямо коррелирует с конъюнктурой рынка, а также учитывает влияние факторов внешней и внутренней среды. Многообразие подобного рода процессов фактически привело к созданию правовой основы для внедрения стимулирующих и запрещающих мер относительно экспорта и импорта отдельных товаров. Как правило, национальным законодательством вводится множество норм в части регулирования перемещения товаров между странами и, как следствие этого, возможности создания каналов распределения. Среди них непосредственное влияние на экономическую активность имеют таможенные пошлины на готовые и промежуточные товары. Их оптимальный уровень позволяет заинтересовать производителя выпускать конечный продукт внутри страны. Для большинства стран это регулирование носит в большей степени естественный характер. Даже предприятия США только в сотрудничестве с остальными странами большой семерки, а также вместе с Россией и Китаем могут произвести существенный объем ВВП.

Согласно теоретическим положениям каждая страна обладает относительными и абсолютными преимуществами в производстве товаров. Еще Д. Рикардо в своих трудах доказал, что каждой стране выгодно участвовать в международной торговле. В полной мере это относится к странам с малой открытой экономикой, удельный вес в мировом ВВП которых остается незначительным – менее одного процента. К ним относится и Республика Беларусь.

Сегодня в связи с развитием различных форм международных экономических отношений предъявляется спрос также и промежуточный продукт. Поэтому подходы, основанные на наделенности абсолютными и относительными преимуществами целесообразно уточнить с позиции понятия «рынок» и современных тенденций движения товаров между странами. В настоящее время доведение до покупателя готового товара на международном рынке – только одно из проявлений формы МЭО. Более того, ряд государств размещают отдельные производства за пределами своей экономической территории, в странах, где существует рынок промежуточного продукта.

С. Ю. Солодовников отмечает, что в настоящее время ни общественные науки в целом, ни экономическая теория в частности не пришли к единому мнению о понимании рынка [2, с.26]. Множество мнений по данному вопросу характеризуют рынок с разных сторон и рассматривают отдельные его инструменты и механизмы. Например, в неоклассической концепции, которая предложила модель «идеального рынка», рассматривается автоматический обмен. При таком подходе рынок рассматривается с позиции механизма спроса и предложения, содержание которого позволяет ему функционировать «в любых территориальных и отраслевых контурах» [2, с.27]. В своем исследовании С. Ю. Солодовников, ссылаясь на Ф. Блока, указывает, что рынок есть специфический уклад, который существует наряду с иными формами хозяйствования [2, с.30]. В этом случае государство выступает в роли регулятора этого рынка и применяет различные подходы и механизмы для обеспечения эффективного воздействия на него, в том числе механизма государственной поддержки национальных производителей [3].

В маркетинге рынок представлен множеством покупателей и продавцов. Именно на этом сделан акцент в определении содержания данной категории. В связи с этим при рассмотрении понятия «рынок» с позиции маркетинга, следует согласиться с подходом, изложенном в статье Солодовникова С. Ю. [2].

Другим проявлением рассматриваемой формы МЭО является подход, при котором отдельные предприятия специализируются на продвижении на международных рынках промежуточных продуктов. При этом акцент с движения материальных потоков в международной экономике по каналам распределения нулевого уровня, о которых фактически писали представители классической школы, смещается в область финансов, т.к. необходимо обосновывать не только уровень эффективных цен, но вариант распределения ресурсов предприятия, если отдельные технологические процессы вынесены на территорию другой страны. Более того, в подобной ситуации содержательная сторона канала распределения даже нулевого уровня будет существенно отличаться от предыдущих подходов и, прежде всего, в многообразии форм его выполнения.

Подобный подход позволяет минимизировать риски белорусских производителей на зарубежных рынках. По мнению С. Ю. Солодовникова самая высокая степень неопределенности и рисков сопровождают такие сферы экономики как высокотехнологические отрасли и наукоемкого производства [2, с.39]. В тоже время в работе [2] С. Ю. Солодовников указывает на такое понятие как «традиционные экономические риски», которые связаны с рыночной неопределенностью и действиями органов государственного управления [2, с.39].

Рассмотренные тенденции сложились под влиянием не только структуры международной экономики. Они представляю собой результат влияния объективных рыночных условий и продиктованы технологической сложность производимой продукции, а также необходимостью оптимальной концентрации ресурсов, обеспечивающей дальнейшее развитие и учитывающей конъюнктуру рынка.

В настоящее время существует множество форм и способов формирования каналов распределения с проникновением на зарубежные рынки. Наряду с

традиционными способами организации канала распределения, предполагающими прямой или косвенный экспорт, существует множество организационных форм воплощения канала распределения и, как следствие этого, проникновения на рынок. Среди них не только экспорт, но и совместная предпринимательская деятельность с передачей другой стороне отдельных технологий, промышленная кооперация, создание совместных предприятий, прямое инвестирование, слияние и поглощение компаний.

Такую форму как коллаборация в производстве отмечает Т. В. Сергиевич. Автором указывается, что коллаборация основана на разделении и кооперации труда. В подобную организационную форму сотрудничества вовлечены более двух предприятий с таким расчетом, чтобы производить товары с высокой добавленной стоимостью за счет «...получения кумулятивного эффекта от новой комбинации факторов производства» [4, с.92]. Т. В. Сергиевич отмечают, что эффект достигается на основе «...распределение и экономических значимого присвоения знаний, компетенций, функций, репутации, бренда...» [4, с.92]. Рассматриваемый подход организации совместной деятельности может быть использован предприятиями практически на любой стадии производства. При этом конкурентные преимущества предприятий, формирующих подобного рода коллаборацию, позволяют определить несколько ее типов. Так, коллаборация 1 типа предполагает производство товаров под единым брендом, тогда как коллаборация 2 типа предполагает применения мультибрендового подхода [4, с.93-95]. Существуют иные подходы и формы двустороннего сотрудничества. Например, Ю. В. Мелешко указывает на отраслевой признак при развитии сотрудничества в сфере высоких технологий [5].

Достаточно показательным примером этих процессов является Китай. В КНР широко применяются подходы, основанные на совместной предпринимательской деятельности и приобретении технологий непосредственно китайским предприятиям. Особенно показательный данный процесс в отраслях сферы Hi-Tec. Конкурентным преимуществом КНР является численность потребителей товаров на внутреннем рынке. Так, продажа хотя бы одному потребителю в КНР

продукции стоимостью 1 доллар позволяет предприятию достигнуть объема реализации свыше 1,5 млрд. долл. США.

В Республике Беларусь также существует множество примеров перспективного сотрудничества с зарубежными предприятиями [6]. Например, совместные предприятия по организации производства легковых автомобилей Samand и Белджи. Существуют и иные премьеры в части привлечения в Беларусь технологии посредством создания совместных предприятий. В начале 90-х гг. в Республике Беларусь появились предприятия Форд Юнион, которое занималось сборкой микроавтобусов и грузовых автомобилей по технологии Ford, а также совместное предприятие МАЗа с концерном MAN. Машины МАЗ-MAN оснащались двигателями, которые соответствовали стандартам Европейского союза. Функционирование совместного предприятия способствовало проникновению белорусских предприятий на рынке стран Восточной Европы и удержание там конкурентных позиций.

Создание этих предприятий предполагало передачу технологий белорусским предприятиям. В современной экономике применяемые технологии настолько сложны, что без эволюционного развития или приобретения всего комплекса технологий применить в экономической системе новые перспективные подходы организации производства товаров и их продвижения на рынках практически невозможно [7]. Более того, необходима определенная степень «готовности» системы принять и воспользоваться новыми технологиями, что предполагает оценку социальной системы с системных позиций. По мнению С. Ю. Солодовникова [8, с.6] системные подходы имели ограниченное применение в социальных системах в силу их характеристик и, прежде всего, в силу уровня сложности социальных систем. Более того, [8] указывает на невозможность однозначного определения всех принципов, что составляет сущность системного подхода. В настоящее время существует возможность систематизировать только отдельные гносеологические основания. Среди них представление о целостности изучаемой среды, введение понятий «отношения» и «связь», применение различных специфических форм и методов регулирования этой системы, соотношение

функционирования системы и ее развития [8, с.7-8].

Передача технологий носит селективный характер. Они являются фактором производства, а в ряде случаев они создают конкурентные преимущества конкретного предприятия. В таком случае селективный подход состоит в передаче таких технологий или их отдельных фрагментов, которые отдельно взятая страна в ближайшей перспективе может либо получить самостоятельно, либо таких фрагментов, использование которых не позволит сформировать другой стороне полный комплекс необходимых технологических решений. Подобного рода подход позволяет высвободить предприятию ресурсы, в том числе финансовые, и сконцентрировать свои усилия на решение иных перспективных задач без устранения урона, возникающего в связи с организацией совместной деятельности и передачи технологий. Несмотря на то, что эти технологии не представляли особый интерес для предприятий-разработчиков, для Республики Беларусь данные технологические решения были достаточно перспективные. Их применение способствовало повышению технологического уровня промышленности страны и созданию перспективных средств труда, в том числе станков, оснащенных ЧПУ. Использование подобного рода средства труда позволило белорусским производителям значительно повысить качество выпускаемой продукции, усилить свои конкурентные позиции на рынках стран СНГ и выйти на перспективные рынки европейских стран. Это был весьма эффективный подход части создания каналов распределения и проникновения на зарубежные рынки.

Приостановка совместной предпринимательской деятельности ОАО «МАЗ» и MAN существенно ухудшила конкурентные позиции белорусского производителя на внешних рынках. Прежде всего, это нерешенные задачи поддержания заданного уровня релевантности качества и свойств выпускаемой продукции требованиям потребителей. Так, в 2011 г. ОАО «МАЗ» производило и фактически достигло объемов реализации в 18-20 тыс. грузовиков в год. Из произведенного объема продукции основная масса грузовых машин экспортировалась. В настоящее время предприятия производят не больше 6 тыс. грузовиков в год [9, с. 293].

В настоящее время множество внутренних и внешних факторов способствуют тому, что, например, на внутреннем рынке Российской Федерации большинством потребителей грузовые автомобили белорусского предприятия, не воспринимаются как конкурентоспособная продукция. Эти факторы связаны с практически полным отсутствием перспективных технологий, получаемых в рамках совместного предприятия МАЗ-МАН, развитием российских предприятий машиностроительного комплекса, использование ими перспективных форм сотрудничества с зарубежными предприятиями и т.д. Например, АО «КАМАЗ» заключил договор с зарубежными предприятиями по поводу развития сотрудничества и получения технологических решений от европейских производителей. Продукция АО «КАМАЗ» не экспортируется на рынки стран Западной Европы. В тоже время необходимо отметить, что, по крайней мере, на внутреннем рынке России предприятие увеличило свою рыночную долю и усилило конкурентные позиции, тем самым существенно изменив каналы распределения, особенно их ширину и пропускную способность.

В мире множество предприятий стремятся организовать совместную предпринимательскую деятельность. Подобного рода подход может быть реализован, в том числе, посредством включения предприятия в цепочки ТНК. Целью включения в цепочки ТНК является не только расширение номенклатуры выпускаемой продукции, но и повышение ее качества. Например, предприятия Украины включились в производственную цепь компании Mercedes [10]. В экономике Украины есть предприятия машиностроительного комплекса. Компания Mercedes не рассматривает украинские предприятия в качестве поставщиков комплектующих изделий, например, для двигателей или автомобильной электроники, но участие в цепочках ТНК украинским предприятиям позволяет не только создавать каналы распределения и сохранять рабочие места, но и повысить качество продукции. Повышенные требования к качеству со стороны Mercedes приводят к тому, что производственный процесс организуется на иных принципах. В результате повышается качество продукции, продвигаемой не только по отдельно взятому каналу распределения, но и той, что продвигается по остальным

каналам распределения.

Другим примером продвижения на внешних рынках и создания эффективных каналов распределения может быть действие литовских предприятий на внутреннем рынке Беларуси. В силу специфики экономики страны и распределения отраслей по территориальному признаку в каждом мелком и среднем городе Беларуси существует одно или несколько предприятий, которые представляют конкретную отрасль. Как правило, на отдельном локальном рынке наблюдается незначительная конкурентная борьба. Литовские предприятия проникновение на рынок начали с экспорта капитала и выкупа предприятий. В силу действия закона «Об инвестициях», а также действия Гражданского кодекса Республики Беларусь [11] литовские инвесторы фактически получили контроль над отдельными локальными рынками. Кроме того, смещение акцентов с материального потока на финансовый в каналах распределения позволяет содержательно изменить каналы распределения и заняться продвижением продукции на новых рынках. Например, вариант экспорта капитала позволяет предприятиям с литовским капиталом проникнуть на рынок Российской Федерации.

В настоящее время предприятия Республики Беларусь не в полной мере используют подобную возможность. Белорусские предприятия являются потребителями капитала. Например, к 2017 г. в республику в совокупности ввезено капитала на сумму свыше 12 млрд. долл. США, тогда как вывезено около 1,1 млрд. долл. США [12]. В силу подобного рода специфики белорусские предприятия акцентируют внимание не на финансовой составляющей каналов распределения, а на товарной составляющей. Необходимо отметить, что для регулирования движения непосредственно товаров белорусских предприятий по каналам распределения на внешних рынках принято Постановление Совета Министров Республики Беларусь об организации товаропроводящей сети за рубежом [13]. Данным правовым актом даны не только определения субъектам каналов распределения и товаропроводящей сети за рубежом, но и сформулирован организационно-экономический механизм создания объектов ТПС. Особенность данного постановления состоит в разъяснении статуса дилера и дистрибьютора

белорусских предприятий. Согласно постановлению дилеры и дистрибьюторы – это те субъекты хозяйствования, которые способствуют, организуют и продвигают через свою сбытовую товары белорусского производителя. При этом белорусский производитель должен иметь возможность контроля над деятельностью этих субъектов ТПС [14]. Акцентирование внимания в данном постановлении исключительно на материальных потоках существенно ограничивает возможности белорусских производителей на внешних рынках, тогда как формирование каналов распределения, учитывающих финансовую составляющую, позволит белорусским предприятиям значительно продвинуться и закрепиться на зарубежных рынках сбыта, в том числе, в странах Европы, состоящих в Европейском союзе. В результате данного подхода белорусские производители могут получить не только дополнительную прибыль, но и новые эффективные оптимально построенные каналы распределения.

В силу наличия подобных тенденций на международных рынках для повышения эффективности организации предпринимательской деятельности белорусских предприятий необходимо рассмотреть вопрос о трансформации структурной политики Беларуси. Ее необходимость отмечает С.Ю. Солодовников. Он указывает, что ее выполнение обеспечит переход предприятий от модели выживания на рынке к модели новой индустриализации. В основе данной структуры, по его мнению, должен лежать так называемый «сверхиндустриальный промышленный уклад» [14, с.91]. В тоже время для его эффективного применения необходимо учесть ряд ограничений. Прежде всего, это «это мероприятия государственной экономической политики, включаю соответствующие законодательные нормы» [15, с.28]. Также отмечается, что необходимо учесть внешние условия функционирования предприятий, в том числе влияние конкурентов, требования потребителей продукции, таможенно-тарифное регулирование и иные барьеры, деятельность правительственных учреждений и банковского сектора. Автором [16, с.443] отмечается, что внедрение подобного рода подхода в регулировании деятельности предприятий Республики Беларусь должно сопровождаться выполнением ряда мероприятий. Среди них множество подходов [14, с.91]. Это

и создание такой рыночной среды, которая способствует развитию предпринимательской деятельности, и развитие институтов государственно-частного партнерства, и использование таких подходов, которые позволяют обеспечить предприятия белорусской экономики дешевыми длинными деньгами и т.д.

### **Выводы**

1. В настоящее время существует множество альтернативных подходов понимания рынка. В тоже время выработанные общие гносеологические основания позволяют систематизировать существующие подходы и обосновать применение системного принципа в исследовании рынка. Системный подход основан на учете ряда ограничений и факторов внешней среды, в том числе на деятельности органов государственного управления. Его использование позволяет оценить эффективность отдельных элементов рыночной системы, их связей и выявить уровень риска ведения предпринимательской деятельности.

2. Существует множество способов выхода на зарубежные рынки. Общий подход предполагает использование экспорта, инвестиции или совместной предпринимательской деятельности. В то же время использования различных каналов распределения и продвижения товаров предполагает комбинацию этих подходов с таким расчетом, чтобы используемые факторы производства были задействованы в продвижении товаров на внешних рынках наиболее оптимальным эффективным способом.

3. Для белорусских предприятий особый интерес представляет собой совместная предпринимательская деятельность. В настоящее время предлагается ряд вариантов ее организации и осуществления. Среди них особый интерес представляет собой так называемая коллаборация. Для белорусских предприятий это возможность не только оптимально использовать собственные факторы производства, но и выпускать продукцию под маркой уже устоявшихся брендов. Примером подобного рода сотрудничества может быть совместное предприятие МАЗ-МАН или БелДжи. В рамках данных совместных предприятий белорусские производители не только смогли получить технологические решения, но и выпустить продукцию, которая была актуальна на международных рынках.

**Список литературы**

1. Киреев, А. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч. I. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учебное пособие для вузов / А. Киреев – М.: Международные отношения, 1997. – 417с.
2. Солодовников, С. Ю. Экономика рисков / С. Ю. Солодовников // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. Выпуск 8 / Белорус. национ. технич. универ. – Минск, 2018. – С. 16-55.
3. Солодовников, С. Ю. Направления совершенствования механизмов государственной поддержки белорусской промышленности в контексте модернизации / С. Ю. Солодовников // Наука – образованию, производству, экономике : материалы XXIII (70) Региональной научно-практической конференции преподавателей, научных сотрудников и аспирантов, Витебск, 15 фев. 2018 г. Том 1 / Витебский государственный университет им. П. М. Машерова ; редкол.: И.М. Прищепа [и др.]. – Витебск, 2018. – С. 373-375.
4. Сергиевич, Т. В. Методическое обеспечение повышения экономической эффективности воспроизводственного цикла предприятия по производству товаров интенсивного обновления / Т. В. Сергиевич // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. Выпуск 6 / Белорус. национ. технич. универ. – Минск, 2017. – С. 91-107.
5. Мелешко, Ю. В. Основные формы сотрудничества предприятий реального сектора экономики Республики Беларусь и Российской Федерации в сфере производства космической техники / Ю. В. Мелешко // Право. Экономика. Психология. – 2018. № 1 (9). – С. 37-42.
6. Солодовников, С. Ю. Структурная политика и модернизация реального сектора / С. Ю. Солодовников // Вестник Коми республиканской академии государственной службы и управления. Серия: теория и практика управления. – 2018 г. № 20(25). – С. 58-65.
7. Сверлов, А. С. Инновационная деятельность белорусских промышленных предприятий в условиях их адаптации к рыночной динамике / А.С. Сверлов // Экономика. Управление. Инновации. – 2017. № 1. – С. 42-46.

8. Солодовников, С. Ю. Понятие хаоса и его место в развитии сложных систем / С. Ю. Солодовников // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. Выпуск 7 / Белорус. национ. технич. универ. – Минск, 2018. – С. 5-18.

9. Статистический ежегодник 2018 / Национальный статистический комитет Республики Беларусь ; сост.: И.В. Медведева [и др.]. – Минск, 2018 – 490с.

10. Гахович, Н. Г. Электрические компоненты как драйвер экспорта продукции машиностроения Украины / Н. Г. Гахович // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития: материалы XVII Междун. науч. конф., Минск, 20-21 окт. 2016 г. Том. 2 / НИЭИ М-ва экономики Респ. Беларусь ; редкол.: А. В. Червяков [и др.]. – Минск, 2016. – С. 20-22.

11. Закон Республики Беларусь «Об инвестициях» [Электронный ресурс] / Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Минск, 2017. – Режим доступа : <http://www.pravo.by/document/?guid=3871 &p0=H11300053>. – Дата доступа : 19.11.2017.

12. Инвестиции и строительство в Республики Беларусь / Национальный статистический комитет Республики Беларусь ; сост.: И. В. Медведева [и др.]. – Минск, 2017. – 213 с.

13. Об утверждении Положения о товаропроводящей сети белорусских организаций за рубежом, классификатора видов поставок товаров, подлежащих учету при осуществлении экспортных операций, и признании утратившими силу некоторых постановлений Совета Министров Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Минск, 2019. – Режим доступа : <http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=C21200183>. – Дата доступа : 10.06.2019.

14. Солодовников, С. Ю. Взаимосвязь структурной политики государства и модернизации реального сектора экономики / С. Ю. Солодовников // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. Выпуск 7 / Белорус. национ. технич. универ. – Минск, 2018. – С. 84-94.

15. Сухарев, О. С. Структурный анализ развития промышленной системы

/ О. С. Сухарев, Е. Н. Стрижакова // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2014. – № 41(268). – С. 26-40.

16. Солодовников, С. Ю. Внедрение трудосберегающих технологий как способ перехода к пострыночному сверхиндустриальному хозяйству / С. Ю. Солодовников // Современные вызовы и реалии экономического развития России : материалы V Междун. науч.-практич. конф., Ставрополь, 19-21 апр. 2018 г. / Институт экономики и управления СКФУ ; под ред.: Л. И. Ушвицкого, А. В. Савцовой. – Ставрополь, 2018. – С. 443-444.