

глобальной нестабильности : коллективная монография / под ред. д-ра экон. наук, проф. С. А. Дятлова, д-ра экон. наук, проф. Д. Ю. Миропольского, д-ра экон. наук, проф. Т. А. Селищевой. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2021. – С. 643–653

2. Алексеев, С. С. Общие дозволения и общие запреты в советском праве / С. С. Алексеев. – М. : Юрид. лит., 1989. – 288 с.

3. Азархин, А. В., Карев, Д. А., Прокудина, Н. О. Соотношение принципа права и принципа законодательства / А. В. Азархин, Д. А. Карев, Н. О. Прокудина // Евразийская адвокатура. – 2020. – № 2 (45). – С. 99–102.

4. Правовые проблемы обеспечения устойчивого развития сельских территорий и эффективного функционирования агропромышленного комплекса / И. П. Кузьмич [и др.]; науч. ред. И. П. Кузьмич. – Минск : Бизнесофсет, 2013. – 480 с.

5. Кузьмина, Н. Г. Правовое регулирование селекционной деятельности: дис. ... канд. юрид. наук / Н. Г. Кузьмина. – М., 2004. – 223 с.

6. Левченко, В. И. Проблемы правового обеспечения селекции и охрана ее достижений в СССР : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.06 / В. И. Левченко ; Науч. – исслед. ин-т совет. гос. стр-ва и законодательства. М., 1990. – 29 с.

7. Лебедев, В. Ю. Правовая охрана селекционных достижений в Республике Молдова / В. Ю. Лебедев. – Кишинев: центр. тип., 1999 г. – 344 с.

8. Горелько, А. В. Генезис правового регулирования селекционной деятельности в системе аграрного права. Монография / А. В. Горелько // Теоретико-правовые аспекты развития экологического, природоресурсного и аграрного законодательства Республики Беларусь в контексте участия Республики Беларусь в интеграционных процессах / О. А. Бакиновская [и др.] ; под ред. И. П. Манкевич. – Минск : ИВЦ Минфина, 2019. – С. 268–287.

ТОВАРОПРОВОДЯЩАЯ СЕТЬ КАК ЭЛЕМЕНТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Евсеев Александр Владимирович

Академия управления при Президенте Республики Беларусь,
магистрант

Дефиниция «товаропроводящая сеть» (далее – ТПС) появилась в процессе интернационализации производственно-сбытовой деятельности крупнейших транснациональных корпораций. Изначально термин содержал экономический смысл, т.к. в основе лежала разработка схемы товаропродвижения, охватывающей различные стадии создания добавленной стоимости. При этом анализ юридических и экономических источников показал на отсутствие единого мнения на проблему определения ТПС. Более того, в разных странах различается подход к исследуемому понятию и, тем

самым, 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 и маркетинговый характер, т.е. не сводится только 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 [1, с. 89–90].

Важно отметить, что изучая подходы к определению ТПС, ряд учёных (Р. Бальди, Д. Ферье, Э. Гэртнэр, К. Майер Сванти), рассматривают деятельность по реализации продукции посредством ТПС как деятельность, осуществляемую с участием зарубежного торгового посредника. Авторы не предполагают включение в ТПС обособленных подразделений национальных производителей. Такого рода сеть создаётся с целью организации экспорта продукции иными самостоятельными субъектами, что позволяет производителю выйти на внешний рынок при минимальном уровне затрат. Представленный подход является достаточно узким к определению категории «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, находящегося за рубежом, что соответствует распространённому в экономической литературе подходу к определению ТПС за рубежом.

Национальное законодательство закрепило определение понятия ТПС. Согласно постановлению Совета Министров Республики Беларусь от 24 февраля 2012 г. № 183 «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 (иностраных 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.

Оптимизация движения материальных ресурсов, циркулирующих в цепях поставок, с целью сокращения времени логистического цикла, рационализации общих издержек товародвижения и повышения эффективности товародвижения является предметом инновационного подхода в логистике. Так, инновации обуславливают конкурентоспособность предприятия и его коммерческий успех в будущем, как на внутренних, так и на внешних рынках. Эффективную организацию сбытовой деятельности предприятий на основе развития товаропроводящей сети (ТПС) необходимо

рассматривать как новый принцип управления, который позволит достичь необходимой экономической выгоды и обеспечить конкурентные преимущества через постоянную адаптацию производства и сбыта выпускаемой продукции относительно внешней среды.

Отечественный и международный опыт свидетельствует о том, что производимая белорусскими предприятиями продукция способна выдержать конкуренцию благодаря развитию ТПС и, соответственно, созданию оптимальных условий для продвижения товаров к потребителям.

В современных условиях ТПС сформировались стихийно и их развитие в настоящее время обусловлено рядом традиционных проблем, с которыми сталкиваются, в частности, белорусские предприятия за рубежом. К ним можно отнести:

- сложность при подборе надежного партнера за рубежом;
- оценка уровня развития производственной кооперации между производителями;
- использование современных информационных технологий, в том числе специализированных информационных систем управления цепями поставок;
- административные и таможенные барьеры, препятствующие эффективному перемещению товара;
- развитие логистических систем и транспортной инфраструктуры.
- уровень развития корпоративных структур, в особенности вертикально интегрированных объединений (холдингового типа);
- недостаточный уровень развития маркетинга товаропроизводителей;
- ограниченность в финансовых средствах на создание полноценной ТПС;
- изношенность основных средств;
- дефицит оборотных средств;
- отсутствие стабильных цен на поставляемую продукцию, например, в базовых величинах.

Предприятия Республики Беларусь, использующие маркетинговые коммуникации для промоции (рекламно-информационного продвижения) продукции на внутреннем рынке, пытаются применить их на внешних рынках. Однако при указанном подходе предприятия в любом случае столкнутся с трудностями, связанными с различием в социально-культурных особенностях, изменяющимися условиями в законодательной сфере (например, законы о рекламе) и т.д. Поэтому кроме использования традиционных типов сбыта по ширине (интенсивного, селективного, эксклюзивного) предлагается использовать такие инновационные подходы, как авторизованный, интерактивный и интегрированный типы распределения продукции [3, с. 116].

Промышленные предприятия, имеющие многоканальную ТПС, зачастую не знают своих конечных потребителей. Схема сбыта в данном случае будет выглядеть следующим образом: производитель – региональный представитель – официальный дистрибьютор – дилер – конечный потребитель. При обозначенном подходе функции продвижения продукции частично перенимают на себя дилеры и дистрибьюторы. Это происходит путем участия в региональных выставках и проведением переговоров. В этом случае прямая

коммуникация между предприятием-изготовителем и конечным потребителем сводится к минимуму. Предприятие, в итоге, полагается на эффективную и качественную систему маркетинговых коммуникаций своих дистрибьюторов и дилеров. Вместе с тем экономический субъект не может полностью контролировать данный процесс.

В свою очередь одной из главных проблем становятся сложности в коммуникации и взаимодействии предприятия изготовителя с ТПС. Отсутствие оперативной информации об онлайн-продажах на сайте производителя приводит к тому, что потенциальный заказчик тратит свое время на поиск списка дилеров, у которых можно самостоятельно уточнить цены и наличие продукции, что обусловлено гибким ценообразованием. Продажи осуществляются при поддержке сайтов региональных дилеров. При этом создавать и поддерживать собственный сайт на высоком уровне достаточно дорого, а привлечь трафик, сравнимый с трафиком сайта производителя, для субъекта ТПС практически невозможно.

Необходимо отметить, что в одном регионе обычно оказываются несколько дилеров, которые готовы предоставить продукцию клиенту. В данном случае цены на услуги, адреса и качество обслуживания могут быть абсолютно разными, и сопоставить эти данные сложно, особенно если специалист по сбыту не знаком с инфраструктурой региона. Если заказы размещены на сайте предприятия производителя, то все недочеты в работе посредников ассоциируются именно с его брендом. Также отсутствуют гарантии, что дилер оперативно обработает заказ и доставит качественную продукцию покупателю определенного качества.

Участники ТПС должны принимать непосредственное участие в продвижении продукции предприятия изготовителя посредством маркетинговых коммуникаций, в том числе в виде рекламы, стимулирования сбыта, пиара, личных продаж, а также инновационных технологий (торговые интернет-площадки, SMM, адвергейминг, геймификация).

Основываясь на изложенном, можно сделать вывод, что для наращивания экспортного потенциала предприятий Республики Беларусь необходимо углубить кооперационные связи на всех этапах жизненного цикла товара, оптимизировать структуру логистических затрат, информатизировать и кастомизировать маркетинг, а также внести изменения в законодательство, которые позволят использовать более гибкое ценообразование в процессе ведения хозяйственной деятельности предприятий-экспортеров.

Список использованных источников:

1. Лапутько, К. В. Проблема определения понятия «товаропроводящая сеть» / К. В. Лапутько // Промышленно-торговое право. – 2014. – № 10. – С. 89–92.

2. Борель, Ю. С. Товаропроводящая сеть белорусских производителей за рубежом и её субъекты [Электронный ресурс] / Ю. С. Борель. – Режим доступа: http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/122089/1/borel_2014_6_Aktyaln_Problem.pdf. – Дата доступа : 07.03.2023.

3. Глубокий, С. В. Проблемы развития сбытовых коммуникаций на рынках продукции промышленного назначения РБ и КНР / С. В. Глубокий, А. С. Аниськович, Цй Пэйюй // Мировая экономика и бизнес-администрирование малых и средних предприятий : материалы 17-го Междунар. науч. семинара, проводимого в рамках 19-й междунар. науч.-техн. конф. «Наука – образованию, производству, экономике», Минск, 25-26 марта 2021 г. / Белорус. нац. техн. ун-т. – Минск : Право и экономика, 2021. – С. 115–118.

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ОБЖАЛОВАНИЯ ПОСТАНОВЛЕНИЙ ПО ДЕЛАМ ОБ АДМИНИСТРАТИВНЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЯХ, НЕ ВСТУПИВШИХ В ЗАКОННУЮ СИЛУ

Иосько Екатерина Сергеевна

Белорусский государственный экономический университет,
ассистент кафедры государственно-правовых дисциплин

Практическая реализация конституционного права на государственную защиту прав и свобод человека и гражданина (ст. 22 Конституции Республики Беларусь) и общепризнанные нормы международного права, требуют обеспечивать право на обращение в государственные органы и органы местного самоуправления.

Г. А. Василевич справедливо отмечает, что права и свободы человека должны быть основным ориентиром в деятельности государства, его органов и должностных лиц. Важным аспектом является также то, чтобы «законодательное определение» меры свободы действий человека и гражданина отвечало природе данного права, и было направлено на оптимальный учет интересов других граждан, так и общества в целом [1, с. 39].

В административно-деликтом законодательстве конституционные гарантии защиты прав и свобод гражданина отражаются в обжаловании постановлений по делам об административных правонарушениях.

Обжалование постановлений по делам об административных правонарушениях является одним из фундаментальных прав человека, и в то же время одним из средств защиты, восстановления нарушенных прав лиц, в отношении которых вынесено постановление по делам об административных правонарушениях, потерпевших, а также их представителей, защитников.

В юридической литературе выделяют судебный и административный порядок рассмотрения жалобы.

Так как суд является беспристрастным, независимым органом, который призван самостоятельно осуществлять правосудие, то судебный порядок характеризуется тем, что жалобы могут подаваться в суд, уполномоченный по подсудности ее рассматривать.