

Проблема формирования разумных потребностей носит комплексный характер, и решать ее необходимо с помощью комплекса мероприятий в их взаимосвязи.

В. М. Рыбаков (БГНХ)

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ ТОРГОВЛИ И ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Взаимоотношения торговли и промышленности являются неотъемлемой частью хозяйственного механизма страны и представляют собой взаимообусловленную деятельность отраслей народного хозяйства, направленную на максимально возможное удовлетворение потребностей населения при минимальных издержках потребления и минимальных совокупных издержках обращения¹.

По своей сущности хозяйственные отношения являются сложной многогранной деятельностью, включающей: изучение спроса населения; составление заказов и заявок на товары; планирование производственных программ; заключение хозяйственных договоров и т. д.

Постоянное развитие экономики, поиск новых, более эффективных путей и методов управления требуют непрерывного совершенствования отношений торговли и промышленности. Значительное внимание этой проблеме уделено в постановлениях ЦК КПСС и СМ СССР «Об улучшении планирования, экономического стимулирования и совершенствовании управления производством товаров народного потребления в легкой промышленности» и «О совершенствовании планирования, экономического стимулирования и управления в государственной торговле и потребительской кооперации». Принятые решения способствовали резкому увеличению объемов производства товаров народного потребления, улучшению их ассортимента и качества, своевременному выполнению договоров поставки.

Экономический эксперимент, осуществленный в БССР, был призван повысить ответственность промышленности за своевременное выполнение договоров поставки товаров народного потребления. В результате в 1985 и 1986 гг. план поставки Минской областной базы по оптовой торговле одеждой «Торгодежда» (далее — база «Торгодежда») был выполнен соответственно на 102,7 и 101,6 % (в том числе предприятиями Министерства легкой промышленности БССР на 104,0 и 102,9 %). Тем не менее по-прежнему сохраняется сложная ситуация с выполнением плана отдельными поставщиками. Только в 1986 г. не выполнили план поставки 23 из 68 поставщиков, в том числе по швейным изделиям 9 из 33, или соответственно 33 и 27 %. Штрафы за недопоставку товаров в 1986 г. составили 537,4 тыс. р. Причем они превысили уровень 1985 г. на 257 тыс. р., т. е. почти в 2 раза. Поэтому весьма своевременным оказалось решение о том, что в масштабе всей страны основным критерием оценки результатов хозяйственной деятельности объединений, пред-

¹ Дарбинян М. М. Торговля и производство, хозяйственные связи. М., 1984. — 256 с.

приятий и организаций становится 100 %-ное выполнение заданий и обязательств по поставкам в соответствии с заключенными договорами.

Одной из ключевых народнохозяйственных проблем остается повышение качества товаров народного потребления. Для примера рассмотрим состояние данного вопроса на базе «Торгодежда» (табл. 1).

Табл. 1. Итоги проверки качества швейных изделий предприятий МЛП БССР, поступивших на склады базы «Торгодежда»

Показатели	Годы		
	1984	1985	1986
Проверено, шт.	308312	444961	397659
Забраковано, шт.	17137 (5,5%)	19217 (4,3%)	16150 (4,06%)
Сумма штрафов, р.	51323	63157	74402

В решении этой задачи наблюдаются заметные сдвиги. Вместе с тем на предприятиях МЛП медленно повышается качество продукции. Значительная доля ответственности за это ложится и на торговые организации и предприятия, которые недостаточно эффективно используют экономические средства воздействия, иногда не реагируют на явные нарушения. В новых условиях хозяйствования повышена заинтересованность торговли в выявлении недоброкачественных товаров и возврате их производителю. Это создает предпосылки для повышения качества продукции. Серьезное беспокойство вызывает неритмичность выполнения плана поставок по декадам. Основная масса товаров продолжает поступать в конце каждого месяца.

В среднем по «Торгодежде» на третью декаду каждого месяца 1985 г. приходилось 41,7 % поставок и 44,7 % складского товарооборота, в 1986 г. — соответственно 47,0 % и 47,5 %.

Сохранению подобной ситуации способствует тот факт, что предприятие-изготовитель считается выполнившим план даже в том случае, если оно отгрузит товар 30-го и 31-го числа. Сам товар может поступить в торговлю только в начале следующего месяца.

Во многом спорным, но достаточно интересным, на наш взгляд является уже выдвигавшееся некоторыми экономистами предложение засчитывать предприятию в план поставки месяца товар, отгруженный лишь до 25-го числа.

На современном этапе развития хозяйственных связей возрастает потребность в подсортировке товаров на базах и складах оптового звена. На основе данных по базе «Торгодежда» можно говорить о еще высоком проценте транзитных поставок (табл. 2).

Необходимо стимулировать рост складского товарооборота, так как он является гарантией более ритмичного снабжения розничной торговли, позволяя в целом по отрасли уменьшать издержки обращения. Эту проблему можно решить только совместными усилиями

Табл. 2. Доля транзитного оборота в оптовом товарообороте по реализации базы «Торгодежда»

Показатели	Годы		
	1984	1985	1986
Оптовый товарооборот по реализации, тыс. р.	348658	379458	398754
в том числе транзитный	101223	145442	156999
Процент транзитного оборота	46	38	40

торговли и промышленности, уделяя особое внимание развитию материально-технической базы оптовых предприятий.

Значительное место отводится ассортименту выпускаемых товаров. Только в 1985—1986 гг. процент обновления коллекций моделей швейных изделий составил 57—63. Налицо прогрессивная тенденция. Ее дальнейшему развитию будет способствовать решение устанавливать план производства продукции в натуральном выражении по согласованию с торговлей с выделением выпуска товаров по возрастным (для детей, молодежи, лиц старшего возраста) и основным ценовым группам. Предусмотрено также, что основой разработки планов производства непродовольственных товаров явятся заказы торговли и результаты оптовых ярмарок.

Вместе с тем остается ряд вопросов, требующих рассмотрения, в частности отсутствие графиков запуска моделей в производство на ярмарках. На наш взгляд, особенно остро эта проблема стоит по швейным товарам. Составленная на время проведения ярмарок производственная программа не позволяет торговле достаточно четко ориентироваться в сроках поставки товаров в розничную сеть. Это приводит к тому, что промышленность начинает выпускать закупленные конкретной организацией модели иногда к концу сезона, вследствие чего они частично оседают в товарных запасах.

Принятые в последние годы постановления являются новым этапом совершенствования хозяйственных связей между торговлей и промышленностью. Созданные экономические условия делают для каждого коллектива выгодным то, что выгодно государству.

Т. И. Парицкая (БГИНХ)

ПУТИ ОБНОВЛЕНИЯ АССОРТИМЕНТА ТОВАРОВ НАРОДНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ

В 1986 г. промышленностью Белорусской ССР освоено свыше 400 видов новых товаров, однако принципиально новых — всего 85, т. е. не более 20 % в общем объеме выпуска.

Существующие в экономической литературе определения понятия «новые товары» трактуются далеко не однозначно. Чаше других встречается определение, по которому к ним относятся товары, конструктивно отличающиеся от уже изготовленных. Однако это слишком общая трактовка. Согласно Методическим указаниям к раз-