

Таблица 3. Матрица квадратов

Номер показателя ($j=1, n$)	Годы ($i=1, m$)				
	1980	1981	1982	1983	1984
1	0,914	0,928	0,763	1,000	0,948
2	0,852	0,985	0,645	1,000	0,912
3	0,882	0,827	0,818	1,000	0,957
4	0,880	0,908	0,826	1,000	0,915
5	0,959	0,918	0,979	0,838	1,000
Сумма	4,486	4,566	4,032	4,838	4,732
К (скорректиро- ванный)	4	3	5	1	2

предприятия. Однако для обоснования оптимальности плановых решений этого недостаточно. Ориентация всего народного хозяйства на техническое перевооружение требует коррекции плановых показателей на осуществляемые по научно-техническому прогрессу мероприятия.

В связи с вышесказанным вторым этапом расчета плановых темпов должно стать исчисление темпов прироста, связанных с техническим перевооружением отрасли.

Предлагаемая в качестве постановочной методика сравнительного анализа и расчета плановых темпов, по нашему мнению, позволит повысить степень обоснованности оценки работы предприятий с учетом экономного использования всех видов ресурсов, улучшить систему материального стимулирования в тесной увязке с производительностью труда и выявить неиспользованные внутренние резервы с целью ориентации предприятия на их учет при составлении перспективных и текущих планов.

Литература

1. Баканов М. И. Экономический анализ в торговле. — М., 1983. — С. 148—154.

Н. И. Кабушкин, А. Г. Ромина, канд. экон. наук (БГИНХ),
Н. Ф. Брезанская (Минская база «Обувьторг»)

ПУТИ УКРЕПЛЕНИЯ СВЯЗЕЙ ТОРГОВЛИ С ПРОМЫШЛЕННОСТЬЮ

В условиях экономического эксперимента в системе Минлепрома и Минторга БССР достигнуты определенные успехи. Так, в 1984 г. промышленность БССР поставила торговле изделий улучшенного ассортимента и качества на сумму 1786 млн р. против

1284 млн р. в 1983 г. Полностью удовлетворен спрос по 64 наименованиям товаров, считавшихся ранее дефицитными; 9 предприятий Минлегла БССР освобождены от контроля качества со стороны предприятий оптовой и розничной торговли [1]. Однако еще не все резервы используются. Об этом свидетельствуют проведенные нами исследования хозяйственных связей Минской областной оптовой базы «Обувьторг» с поставщиками.

База производит поставку товаров 50 магазинам г. Минска, 8 торгам Минской области, 15 орсам, 12 райпотребсоюзам и 3 межрайбазам. Оптовый товарооборот за одиннадцатую пятилетку увеличился на 17,2 % и составил 198,2 млн р., складской товарооборот вырос на 15,2 %. За счет товарообменных операций в 1985 г. базой было изыскано дополнительных ресурсов и поставлено обуви в розничную сеть на 3186 тыс. р. против 2714 тыс. р. в 1984 г. Источниками формирования ассортимента обуви для обеспечения розничной торговли района деятельности базы являются отечественное производство (около 70 %) и поставки по импорту (25—30 %). Завоз из других республик страны составляет лишь 1,5—2 %. В районе деятельности базы расположено крупнейшее в республике обувное объединение (МПОО «Луч»), на долю которого приходится около 30 % всей выпускаемой в республике обуви.

Успешное удовлетворение спроса населения на обувь может быть решено при оптимальных хозяйственных связях между поставщиками и покупателями. На Минской областной оптовой базе «Обувьторг» в течение ряда лет практикуется заключение длительных договоров на поставку обуви. В настоящее время на базе действуют 40 таких договоров с поставщиками и 154 — с покупателями. Значительное место отводится контролю за выполнением договорных обязательств обувными предприятиями, что особенно важно в условиях проводимого в Минлегла БССР эксперимента. Анализ показал, что все предприятия республики в 1984—1985 гг. выполнили свои договорные обязательства как по годам, так и по кварталам, месяцам. Это свидетельствует о повышении ответственности обувных фабрик за поставки обуви торгующим предприятиям области в соответствии с договорами.

Вместе с тем выявлены значительные отклонения по моделям обуви и декадам поставки. Возможность таких просчетов заложена уже при заключении договоров. Так, своевременное обеспечение населения той или иной обувью зависит от графика ее выпуска по моделям в соответствии с сезоном. При заключении договоров поставки база не осведомлена об этих графиках. Поэтому, хотя обувь и закуплена на квартал, возникают перебои в торговле отдельными моделями. Например, графиком выпуска обуви по моделям на III квартал 1985 г. по МПОО «Луч» были предусмотрены три модели школьных туфель хромовых. При этом в июне их производство не предусматривалось вообще, в августе — выпуск одной и в сентябре — двух моделей. Витебской обувной фабрикой «Красный Октябрь» чуваки женские были запланированы к вы-

пуску по месяцам таким образом, что основная поставка приходится на сентябрь (туфли женские летние — только на сентябрь), т. е. по окончании весенне-летнего сезона. Аналогичные примеры имеют место и по другим предприятиям республики. В этой связи целесообразно при продаже обуви на оптовых ярмарках обувным предприятиям представлять графики выпуска обуви по моделям и срокам.

Не оправдала себя сложившаяся практика поставок обуви торговле, при которой промышленные предприятия отгружают товар в любое время, т. е. с 1-го по 30-е число месяца. При таком подходе обеспечить равномерную поставку товаров розничной торговой сети практически невозможно. Поставка обуви обувными предприятиями по декадам крайне неритмична. Так, в 1984 г. по МПОО «Луч» поставка составляла 15,8 в первой декаде, 45,9 % — в третьей; по Витебской фабрике «Красный Октябрь» — соответственно 17,8 и 58,3; по ГПО «Неман» — 16 и 50 %. Значительная неравномерность поставки наблюдалась по транзитным получателям. В результате имели место искусственные перебои в торговле товарами достаточного ассортимента, хотя в целом поставщики сроки поставки не нарушили и поэтому претензии к ним предъявлять нельзя. В этой связи представляется целесообразным в договорах предусматривать подекадную поставку обуви.

Следует обратить внимание на нарушение промышленными предприятиями республики плановой дисциплины и договорных обязательств при поставке обуви по товарным признакам (моделям, расцветкам, размерам). Например, при общем выполнении плана поставки базе кожаной обуви по объему недопоставка по ассортименту в 1983 г. составила 257 тыс. р. (сапоги детские, туфли летние женские, сандалеты детские и др.). В 1984—1985 гг. в каждом квартале обувные предприятия не выполняли договорных обязательств перед торговлей по моделям и расцветкам обуви (табл. 1).

Из данных таблицы следует, что обувные фабрики план отгрузки по количеству моделей обуви выполняют, но нарушают договорные обязательства по объемам поставок каждой модели. Так, ГПО «Неман» при плане 57 моделей в IV квартале 1983 г. поставило 64 модели. Однако по 29 моделям допущена недопоставка в пределах 20—77 % фонда. Лидская обувная фабрика в I квартале 1985 г. из 132 моделей отгрузила всего 125. При этом 38 моделей были поставлены на 70—80 % от плановой нормы. Такие отклонения наблюдаются по каждой фабрике в пределах 30—50 %.

Неудовлетворение спроса населения на обувь обусловливается также нарушением промышленными предприятиями полноторговочного ассортимента. В 1984 г. специалистами базы было проверено 1813 тыс. пар обуви на соблюдение шкалы размеров. При этом отклонения составили: по Гомельской фабрике «Труд» — 37 %; Бобруйской обувной фабрике — 12,6; ГПО «Неман» 7,4 %.

Таблица 1. Количество моделей обуви, согласованных с поставкой Минской базе «Обувьторг», ед.

Предприятие	IV кв. 1983 г.			IV кв. 1984 г.			I кв. 1985 г.		
	план	факт	количество моделей, поставленных ниже плана	план	факт	количество моделей, поставленных ниже плана	план	факт	количество моделей, поставленных ниже плана
МПОО «Луч»	64	75	22	102	114	38	132	146	47
Витебская фабрика «Красный Октябрь»	58	58	27	66	65	32	64	65	19
ГПО «Неман»	57	64	29	63	77	39	51	51	6
Лидская обувная фабрика	81	84	29	50	51	20	132	125	38
Бобруйская фабрика	26	27	7	17	23	7	12	12	1
Барановичская обувная фабрика	24	29	11	21	19	6	21	21	5
Могилевская обувная фабрика	18	18	6	13	13	5	13	14	2

Из проверенных в 1985 г. 946,3 тыс. пар обуви 6,6 % отклонено как несоответствующие полностью-ростовочной шкале.

Приведенные данные свидетельствуют о том, что, несмотря на значительные сдвиги в торговле, произошедшие в результате экономического эксперимента, еще не в полной мере удовлетворяется спрос населения на обувь по товарным признакам. Видимо, назрела необходимость повысить ответственность предприятий за выполнение заказов торговли по подсортировке обуви по полнотам и ростам.

Основой экономических взаимоотношений для формирования плана производства является заказ торговли. Как известно, заказ на поставку обуви в развернутом ассортименте розничные и оптовые торговые организации и предприятия представляют МТ БССР за год до начала его выполнения. (Так, заказ на обувные товары на 1986 г. Минской базой «Обувьторг» был представлен 10 декабря 1984 г.) Учитывая это, промышленным предприятиям необходимо своевременно сообщать базе ожидаемые изменения в ассортименте товаров. Например, на 1985 г. обувные предприятия республики предложили на оптовой ярмарке 18 видов обуви, которые раньше не вырабатывались и поэтому отсутствовали в бланках заказов. Необходимо обеспечение своевременного представления Министерством легкой промышленности БССР проектов планов производства на установленные плановые задания.

Ежегодно Министерство легкой промышленности БССР представляет к продаже на ярмарках ассортимент кожаной обуви в объемах ниже установленных, что лишает торгующие организации области возможности закупить весь ассортимент с учетом потреб-

ности в нем и особенностей спроса. Так, к республиканской ярмарке по продаже обуви на 1984 г. Минлегпромом БССР не размещено установленное Минлегпромом СССР задание по производству кожаной обуви на 0,7 млн пар (29,4 млн р.), а на 1985 г. — 0,6 млн пар (26,5 млн р.). Одновременно в планы прикрепления приходится вносить изменения по ассортименту данного вида продукции как перед самой ярмаркой, так и в ходе ее проведения. Например, на ярмарках 1985 г. МПОО «Луч» изменило план производства по 15 позициям на сумму 951 тыс. р., что составило 19 % всего производства.

Такая тенденция отрицательно сказывается на удовлетворении спроса населения. На протяжении многих лет заказы торгующих организаций Минской области по обувным товарам удовлетворяются всего на 60—74 %.

Остается актуальной проблема качества выпускаемой обуви. До сих пор оно значительно отличается от качества образцов, утверждаемых на художественно-технических выставках. За 1984 г. товароведами базы понижено в сортности и возвращено на переделку 7,7 % от проверенного количества, а в 1985 г. — 7,9 %. В 1984 г. за поставку обуви низкого качества предприятиям Минлегпрома БССР базой предъявлено штрафных санкций на 228,3 тыс. р.

Ежемесячно возврат некачественной обуви только по торгам Минской области составил 600—700 р. Сумма возвращенного товара не снималась с товарооборота, а 95 % полученных штрафов в опте и 100 % в рознице перечислялись в госбюджет. Это наносило не только экономический, но и социальный ущерб, так как на данную операцию розничной торговлей затрачивалось много времени и средств. В этой связи торгующим организациям и предприятиям целесообразно предоставить право производить уценку товаров, поставляемых с нарушением условий договора, и относить эти расходы на счет предприятий промышленности.

Необходимо улучшить первичную упаковку обуви и ее рекламное оформление. Минской базой постоянно предъявляются претензии обувным предприятиям за ненадлежащие упаковку и маркировку.

Не решена проблема повышения комфортности обуви. В настоящее время покупателя интересует не только модель обуви, ее конструкция, расцветка, но и удобство. На протяжении ряда лет не улучшается качество обуви из искусственных материалов; в текстильной обуви применяются практически одни и те же ткани — рыхлых структур, низкого качества.

Экономический эксперимент способствовал повышению ответственности за конечные результаты не только работников промышленности, но и торговли. МТ БССР приняло ряд мер по совершенствованию изучения спроса населения на обувь. С 1984 г. в Минской области функционирует три магазина-информатора.

Торговля и промышленность совместно выявляют потребительские оценки новых товаров для формирования промышленной коллекции в соответствии со спросом населения. В 1984 г. на МПОО

«Луч» было выпущено 6 моделей опытной и особо модной обуви по ценам, утвержденным Минлегпромом БССР, на сумму 3,5 млн р. и 16 моделей по ценам, согласованным с базой, на сумму 0,8 млн р. Процент обновления моделей составил 92,2.

Эффективны такие совместные мероприятия, как конъюнктурные совещания с «контрастными» выставками перспективных моделей, ежеквартальные дни качества, месячники смотра качества и др.

Одной из форм укрепления хозяйственных связей являются договоры о содружестве в промышленности. В 1984 г. заключены договор о сотрудничестве между МПОО «Луч», магазином № 26 «Дом обуви», ГУМом, ЦУМом, универсамом «Беларусь» и базой, а также договор о содружестве сквозной бригады отличного качества по производству и торговле обувью для детей и подростков по системе «художник-модельер — бригада-изготовитель (цех № 10) — продавец (Минская база «Обувьторг») — ГУМ».

Творческое содружество развивается на основе конкретных обязательств по обеспечению успешного выполнения планов и мероприятий, направленных на улучшение ассортимента и качества выпускаемой обуви, достижение высокого технического и эстетического уровня обуви, обеспечение населения необходимыми моделями обуви и улучшение торговли ими, повышение качества работы всех производственных звеньев.

Итоги сотрудничества подводятся на совместных заседаниях представителей МПОО «Луч», базы и магазинов два раза в год.

Литература

1. Петрушкевич Н. К. Вместе идти дальше //Швейная промышленность. — 1985. — № 5. — С. 20—21.

Г. А. Давыдова, канд. экон. наук (БГИНХ)

ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА В ТОРГОВЛЕ

Одним из важных условий ускорения социально-экономического развития страны является совершенствование хозяйственного механизма, необходимость которого диктуется изменением условий развития экономики и характером задач, решаемых на каждом конкретном этапе.

Основными направлениями экономического и социального развития СССР на 1986—1990 годы и на период до 2000 года в двенадцатой пятилетке предусмотрено перевести все отрасли экономики на новые методы хозяйствования. В этой связи важное значение приобретает совершенствование хозяйственного механизма в торговле. От его действенности в значительной мере зависит осуществление высшей цели экономической стратегии партии — не-