

Л и т е р а т у р а

1. Баканов М. И. Экономический анализ в торговле. — М., 1977, с. 27.

Саед Викар Хуссайн (БГИНХ)

ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ СВЯЗИ ТОРГОВЛИ С ПРОМЫШЛЕННОСТЬЮ И ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

Необходимость хозяйственных связей в социалистическом обществе вытекает из марксистско-ленинской теории расширенного социалистического воспроизводства. Характер этих связей определяется экономическими законами социализма.

Совершенствование хозяйственных связей между торговлей и промышленностью способствует увеличению общественного производства, улучшению качества продукции, расширению ассортимента изделий массового спроса. Хозяйственные связи существуют между промышленностью и торговлей, а также внутри торговли.

Сущность хозяйственных связей проявляется в их разнообразных формах. Ведущее место здесь занимает оптовая ярмарка, посредством которой осуществляется закупка товаров торговлей у промышленности по представленным ею образцам. Это одна из основных и прогрессивных форм, способствующих совершенствованию межотраслевых связей.

В ходе оптовой продажи товаров на республиканских ярмарках в условиях экономического эксперимента по требованию Минторга БССР предприятиям отрасли был изменен ассортимент швейных изделий на сумму 25,8 млн. руб. Оптовые ярмарки оказывают большое влияние на работу промышленности, дают возможность определять объем выпуска предметов народного потребления и их ассортимент. Так, планом на 1983 г. было предусмотрено обновить ассортимент швейных изделий на 58 %, в 1984 г. — на 61, в 1985 г. — на 60,5 %.

Однако в организации оптовых ярмарок еще имеет место ряд недостатков. Одним из недостатков является перенесение сроков их проведения, а это нарушает ритмичность работы. Анализируя итоги прошедших ярмарок, можно сказать, что и промышленность и торговля к проведению оптовых ярмарок относятся с должной ответственностью. Возросла и требовательность торговых работников, поскольку при ярмарочном диалоге с промышленными предприятиями они стали более полно представлять интересы покупателей.

В настоящее время немаловажным фактором является установление длительных хозяйственных связей между промышленностью и торговлей. Например, Минская оптовая база «Торгодежда» в 11-й пятилетке заключила долговременные договоры со всеми поставщиками и получателями, что также способствовало развитию производства и реализации предметов потребления.

В условиях экономического эксперимента существенно возрас-

тет роль хозяйственного договора, как важного и главного инструмента выполнения государственного плана поставки товаров. При проведении эксперимента установлен новый порядок оценки работы промышленного объединения и предприятия не только по объемам производства продукции, но и с учетом выполнения хозяйственных договоров. Это привело к повышению уровня выполнения договоров поставки (табл. 1).

Таблица 1

Выполнение плана поставки товаров поставщиками на склады
Минской базы «Торгодежда» за 1983—1984 гг.

Показатели	1983 г.				1984 г.			
	план поставки	фактически поставлено	% выполнения плана	отклонение от плана (+, —)	план поставки	фактически поставлено	% выполнения плана	отклонение от плана (+, —)
Швейные изделия, тыс. руб.	110,1	108,0	98,1	—2,1	134,2	139,9	104,3	+5,7
Штрафные санкции за нарушение договоров поставки, тыс. руб.	—	1,110	—	—	—	0,469	—	—

Из табл. видно, что в условиях экономического эксперимента промышленные предприятия в 1984 г. в целом успешно выполняли план поставки Минской оптовой базе «Торгодежда» швейных изделий. По сравнению с 1983 г. их поставка возросла на 29,5 %. В 1983 г. швейных изделий по отношению к плану было недопоставлено на 1,9 %, или на сумму 2,1 тыс. руб.

Существенным фактором стимулирования этого процесса является то, что при полном соблюдении договорных условий поставки фонд материального поощрения коллективов предприятий увеличивается на 15 %, а при невыполнении плана уменьшается на 3 % от общих фондов. Несмотря на это, план поставки швейных изделий оптовой базе «Торгодежда» выполняют не все поставщики. Так, за 1984 г. 2 поставщика из 25 не выполнили план, что составило 8 % к общему числу поставщиков, в то время как в 1983 г. не выполнили план 11 поставщиков из 31, т. е. 35,5 % от общего количества. Отсюда видно, что в целом по оптовой базе «Торгодежда» выполнение планов поставки более ритмично в 1984 г., чем в 1983 г. Однако еще имеют место факты невыполнения плана поставки по ассортименту.

В результате невыполнения планов поставщики несут значительные потери. Так, в 1983 г. по этой причине было уплачено штрафных санкций в сумме 1110 тыс. руб. В 1984 г. предприятия уплатили торговле штраф в сумме 469 тыс. руб., в том числе за нарушение шкалы размеров, ростов и полнот — 28 тыс. руб.

Несмотря на имеющиеся недостатки, мероприятия, предусмотр-

ренные экспериментом по возрастанию материальной заинтересованности предприятий за выполнение договорных обязательств, повышают дисциплину поставок. Это способствует более полному удовлетворению спроса населения на швейные изделия.

Одним из важных рычагов улучшения ассортимента и качества продукции, а также повышения эффективности воздействия торговли на промышленность являются договоры содружества. Минская оптовая база «Торгодежда» заключила договоры содружества почти со всеми промышленными предприятиями. Многолетний опыт такой работы приносит положительные результаты. Например, коллектив Могилевской швейной фабрики им. Володарского участвовал в проведении 22 выставок-продаж, покупательских конференций, им были взяты обязательства в 1983 г. освоить 80 моделей, выпустить 18 моделей с государственным Знаком качества, 5 новых моделей с индексом «Н». Обязательства были перевыполнены: освоено 94 новые модели, выпущено 28 моделей с ГЗК и 19 моделей с индексом «Н».

Творческое содружество между торговыми и промышленными предприятиями способствует удовлетворению возрастающих потребностей населения в предметах народного потребления. Но договоры содружества — это прежде всего добровольный акт, который не закреплен какими-либо юридическими нормами, поэтому иногда они не дают положительных результатов. Например, еще встречаются факты неравномерной поставки продукции, несмотря на заключенные договоры.

В настоящее время договоры содружества связывают коллектив базы с многими коллективами промышленных предприятий. Представители торговых и промышленных предприятий принимают активное участие в совместных совещаниях по ассортименту, качеству и т. д. Эти договоры способствуют увеличению выпуска высококачественных изделий. Доля продукции с ГЗК и индексом «Н» увеличивается в общем итоге производства. Это увеличение ярко выражено на примере швейных предприятий Минской области (табл. 2).

Таблица 2

Доля изделий с ГЗК и индексом «Н» в производстве швейных изделий на предприятиях Минской области в 1984 г.

Поставщики	ГЗК				Индекс «Н»			
	план производства, тыс. руб.	фактически произведено, тыс. руб.	доля, %		план производства, тыс. руб.	фактически произведено, тыс. руб.	доля, %	
			в плане производства	в фактическом производстве			в плане производства	в фактическом производстве
МПШО им. Крупской	62740	65848	37,9	38,8	34200	53155	21,1	31,2
МПШО «Комсомолка»	5720	6060	34,9	36,0	3200	4734	18,1	25,9
Солигорская швейная фабрика	15400	17846	29,4	33,1	13340	16193	23,3	27,2

За 1984 г. проведено 474 проверки качества изделий, в том числе непосредственно на предприятиях — 128 проверок. Проверено 876 тыс. единиц изделий, из них забраковано 43,2 тыс. шт. Сумма штрафа составила 61,8 тыс. руб.

Одним из эффективных мероприятий по улучшению качества работы предприятий торговли и промышленности являются покупательские конференции. Они стали неотъемлемой частью работы, проводимой в рамках договоров социалистического содружества. На них рассматриваются различные вопросы улучшения связей торговли с промышленностью, в том числе и организационные.

Совершенствование хозяйственных связей торговли с промышленностью в условиях экономического эксперимента в первую очередь должно идти по пути достижения главных целей социалистического производства — наиболее полного удовлетворения потребностей народа.

Совершенствование хозяйственных связей торговли с промышленностью, их слаженная и четкая деятельность является важной задачей торгово-промышленного комплекса. Для того чтобы эксперимент прошел успешно, необходимо уделять большое внимание решению следующих вопросов: улучшению подготовки проведения оптовых ярмарок; повышению ответственности поставщиков и торговли за реализацию товаров народного потребления; стимулированию выпуска новых изделий, пользующихся спросом; укреплению взаимоотношений на основе договоров о содружестве.

*А. Г. Ромина, канд. техн. наук,
В. И. Опарина, С. М. Овчинников (БГИНХ)*

О ПУТЯХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТОРГОВЛИ СПОРТИВНЫМИ ТОВАРАМИ

Торговля товарами спортивного назначения играет большую роль в активном развитии массовой физкультуры и спорта и их широком внедрении в повседневный быт советских людей.

В настоящее время продажу товаров для спорта и туризма осуществляют спорткультурторги, культторги, республиканские и городские объединения по торговле непродовольственными товарами, оптово-розничные объединения по торговле спортивными товарами, а также промторги. Так, в РСФСР торговлю этими товарами ведут три республиканские оптовые конторы: Роскультторг, Росторгодежда и Рособувьторг. В Роскультторге создан специальный отдел спортивных товаров. В Молдавии продажу такой продукции осуществляет республиканское объединение по торговле спортивными товарами, культурно-бытового и хозяйственного назначения, а на Украине, в Узбекистане, Грузии, Армении и Казахстане — оптово-розничные объединения «Спорттовары». Опыт работы объединений позволяет внедрять их и в других республиках.

В г. Минске спортивные товары реализуются Спорткультуртор-