

прошлом, когда в условиях плановой экономики рост товарооборота не был стабильным, но инфляция была низкой, так и от явления депрессии, характерной для западных стран; продолжают колебания показателей потребительского рынка, наблюдается дифференциация покупательского спроса; темпы развития экономики в последние годы достаточно высокие, однако ее социальная эффективность сравнительно низка; роль рыночных отношений повышается, а степень интернационализации хозяйственной деятельности и уровень подготовки и переподготовки руководящих работников предприятий к управлению в макро- и микрорегионах значительно отстают от развития макроэкономической ситуации.

Государственное управление, включающее создание и укрепление системы макроэкономического регулирования, определение его целей, методов и политики, является концентрированным воплощением экономических функций государства, объективной необходимостью на этапе перехода к рынку.

*Н.В. Шутилина, ассистент
БГЭУ (Минск)*

ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ КРУПНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ОПТА

Динамика и структурные сдвиги, происходящие в сфере оптового распределения, свидетельствуют о существенных изменениях традиционной роли и классических функций отдельных оптовых организаций и всей оптовой торговли в целом.

Среди проблем развития оптовой торговли непродовольственными потребительскими товарами в Республике Беларусь в настоящее время можно выделить:

- слабую вовлеченность крупных оптовых организаций в процесс распределения на внутреннем рынке и их невысокие интегративные возможности в цепочке «производитель — опт — розница»;
- несоответствие объемов и структуры услуг, предоставляемых заказчикам (производителю и рознице), характеру спроса на них;
- невысокую эффективность использования производственных фондов, технологическую, техническую, инновационную отсталость оптовых организаций бывшей системы Министерства торговли Республики Беларусь;
- отсутствие мотивационных предпосылок и финансовых средств для внедрения современных логистических технологий управления материальными потоками.

Существенные сдвиги произошли в структуре источников доходов исследуемых оптовых организаций. Уровень валовых доходов от реализации товаров составляет 7—14 %, в то время как по другим видам деятельности может достигать до 90 % (аренда, услуги по хранению). В результате в наименее выгодном положении оказываются оптовые организации, пытающиеся сохранить специализацию и профиль деятельности, функционируя на прежних принципах.

Несмотря на относительную стабилизацию финансового положения на протяжении последних пяти лет, крупные оптовые организации потребительского опта к настоящему времени фактически потеряли свое место и значение в каналах распределения непродовольственных товаров в стране. Доля крупного опта в структуре источников товарных ресурсов розничных торговых организаций в последние годы не

превышает 4 %, а в большинстве исследованных розничных торговых объектов находится в пределах 1—2 %, в то время как в 1980-е гг. она составляла около 75 %.

Основными тенденциями изменения функций крупных организаций оптовой торговли потребительскими товарами являются:

- снижение их роли и участия в потоках физического владения и собственности внутри каналов товародвижения на территории страны, связанное со стремлением производителей максимально укоротить канал и сократить расходы на распределение своей продукции;
- недостаточное вовлечение оптовых организаций в выполнение маркетинговых функций каналов распределения потребительских товаров;
- изменение роли оптовых организаций непосредственно в процессе распределения товарной массы путем организации наряду с оптовой продажей розничной торговой деятельности;
- переход крупного опта от полного цикла обслуживания к выполнению ограниченного числа базовых функций оптовой торговли, в первую очередь сосредоточение активности на функции формирования товарных запасов и развитие связанного с указанной функцией комплекса услуг, оказываемых для владельцев и собственников товара.

Указанные изменения объективно способствуют возникновению предпосылок для включения крупных организаций потребительского опта (в первую очередь их материально-технической базы) в состав вертикально интегрированных систем товародвижения либо формирования на их основе оптово-розничных сетей, главной задачей которых являлось бы продвижение широкого ассортимента потребительских товаров и полного комплекса торговых услуг в города областного и районного подчинения.

*А.И. Ярцев, канд. экон. наук, доцент
БГЭУ (Минск)*

К ВОПРОСУ ОБ АДМИНИСТРАТИВНЫХ МЕТОДАХ РЕГУЛИРОВАНИЯ ТОРГОВЛИ

Необходимость административных форм и методов регулирования торговли в настоящее время объясняется в первую очередь тем, что сформировавшаяся за длительное время система централизованного распределения товаров и доведения фондов до потребителей пока не нашла адекватного рыночного механизма. Но даже и тогда, когда этот механизм будет выработан, использование административных методов управления нельзя полностью исключать. Это объясняется различным уровнем развития рыночных отношений в сфере производства и распределения, дифференциацией потребительского рынка, доминирующим положением многих товаро-производителей на рынках, социальным расслоением населения.

По мере развития рыночных отношений предприятия и организации будут получать все больше хозяйственной самостоятельности, поэтому роль административных форм и методов регулирования торговли должна уменьшаться. Представляется, что прежде всего следует сократить сферу применения квот в современных условиях.

Совет Министров Республики Беларусь принял Постановление от 29 октября