

*Левченко Т.В.  
БГЭУ (Минск)*

## **РАЗВИТИЕ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ ТОРГОВЛИ С ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ**

Юридическая и хозяйственная самостоятельность предприятий, их экономическая свобода и равноправие, предоставляют торговой фирме как субъекту рынка широкий простор коммерческой инициативы, самостоятельности в принятии решений по вопросам коммерческих связей, использования финансово-кредитного механизма. Предпосылками формирования и регулирования этого процесса является переход от централизованного распределения товарных ресурсов к свободной их продаже. Работники коммерческих служб самостоятельно регулируют структуру хозяйственных связей на постоянной договорной основе, что способствует развитию самостоятельной коммерческой инициативы на внутреннем и внешнем рынках.

В условиях рыночной экономики роль документов, централизованно регулирующих хозяйственные связи, уменьшается и уступает место самостоятельному регулированию хозяйственных взаимоотношений между партнерами по договору на базе правовых норм гражданского законодательства. Поэтому в Республике Беларусь в условиях перехода к рынку необходимо рассмотрение проблемы смены вертикальных хозяйственных связей горизонтальными. Для этого необходимо, во-первых, дальнейшее совершенствование законодательной базы; во-вторых, создание равных условий для всех субъектов рынка; в третьих - совершенствование системы отчетности предприятия.

В ходе деятельности крупных торговых фирм по поставкам товаров, можно выделить три этапа формирования взаимодействия участников:

- поиск и определение хозяйственных связей;
- правовое оформление этих связей;
- организация и развитие связей.

Этап поиска и определения хозяйственных связей состоит из подготовительных плано-организационных мероприятий фирмы. Подготовительные мероприятия должны состоять из планирования производства товаров, розничного товарооборота, товарных ресурсов и их распределение, составление заявок и заказов на производство, поставку товаров, изучение и определение источников и поставщиков - производителей товаров, чья продукция не распределяется в плано-вом порядке.

Второй этап хозяйственных связей должен представлять собой принятие участвующими в них предприятиями взаимных обязательств, которые определяют их права и обязанности по поставкам товаров в форме различного рода договоров, контрактов, заключаемых между предприятиями торговли и промышленности.

Хозяйственные связи на всех этапах регулируются общими и специальными нормативными актами. Заключение же договоров обеспечивает

закрепление в правовом порядке структуры хозяйственных связей на основе самостоятельного выбора поставщиков товаров покупателями. Это означает осуществление закупки-продажи товаров, оплата стоимости которых предполагается впоследствии, после их поступления в адрес получателей.

Этап организации и функционирования хозяйственных связей должен представлять собой процесс выполнения участниками этих связей взятых на себя в соответствии с заключенными договорами взаимных обязательств по поставкам товаров: организацию отгрузки поставщиками товаров в сроки, количестве и ассортименте, предусмотренные договором, приемку отгруженных товаров получателями, расчеты за поставленные товары.

Для любого предприятия имеет особо важное значение развитие его хозяйственных связей с поставщиками и посредниками. Это дает ему возможность уверенно действовать на рынке и успешно конкурировать с любой другой фирмой. Правильный выбор поставщиков, установление с ними взаимопонимания и доверия, основанных на добросовестном выполнении всех договоренностей, даст возможность партнерам вести свои дела наиболее эффективно и с максимальной прибылью.

*Левкович А.П.  
БГЭУ (Минск)*

### **ВАЛЮТНЫЙ СОЮЗ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Основными эффектами валютного союза выступают достижение стабильности цен, обменного курса, обеспечение единых условий торговли и конкуренции субъектов хозяйствования, стабильность экономической политики. Данные эффекты в долгосрочном периоде, несомненно, являются надежными факторами повышения конкурентоспособности и экономического роста.

Ценовая стабильность или невысокая инфляция создают предпосылки для накопления капитала в частном секторе и стимулы для сбережений, что увеличивает источники финансирования и рост инвестиций в экономику и на этой основе - рост конкурентоспособности субъектов хозяйствования.

Эффект обменного курса в рамках валютного союза с введением общей валюты включает стандартный набор выгод, в числе которых экономия на трансакционных издержках, нейтрализация валютных рисков, ускорение расчетов, а также повышение конкурентоспособности. Во внешне-экономических сделках с третьими странами положительный долгосрочный эффект перехода на более устойчивую общую валюту сходен с ценовыми эффектами: ориентация субъектов хозяйствования на долгосрочные факторы повышения конкурентоспособности.

Несомненно положительное влияние валютного союза на конкурентоспособность в силу создания равных условий торговли и конкуренции путем снятия барьеров в торговле товарами и услугами, а также обеспечения равного доступа к рынку факторов производства.