

вает, что подавляющее большинство западных бизнесменов стараются вкладывать капитал в сферу услуг и торговли, дающих более быструю отдачу с наименьшим риском. Одной из важных причин непривлекательности иностранных инвестиций является отсутствие у нас рыночной культуры, на наш взгляд, именно приватизация в торговле будет способствовать ее развитию.

А.Г.РОМИНА,
кандидат технических наук, доцент
(Белорусский государственный
экономический университет)

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ ТОРГОВЛИ С ПРОМЫШЛЕННОСТЬЮ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К РЫНОЧНЫМ ОТНОШЕНИЯМ

От установления и четкого функционирования хозяйственных связей торговли с промышленностью зависит удовлетворение потребностей населения в товарах народного потребления. В последние годы в хозяйственных связях промышленных и торговых предприятий отмечаются существенные недостатки (по объективным и субъективным причинам), приведшие к дестабилизации товарного рынка. Одной из причин такого положения является монополизированная экономика, основанная на плановом механизме, которая привела к тому, что в республике лишь по одному предприятию выпускают 100 % оконного стекла, 88 — льняных тканей и 90 % велосипедов и других товаров, реализуемых населению. При отсутствии конкуренции предприятия-изготовители товаров народного потребления диктуют свои условия торговле. В результате этого резко усложнились, а в ряде случаев и нарушились существующие длительное время хозяйственные связи между производственными и торговыми предприятиями. По данным Министерства торговли Республики Беларусь в 1992 г. произошло сокращение производства товаров предприятиями концерна «Беллегпром». Так, за первое полугодие оно составило к уровню прошлого года по плащам женским — 66 %, мужским — 38, пальто детским — 21, обуви — 84 %. Резко снизилось производство телевизоров, магнитофонов, посуды, стиральных моющих средств и др. Недопоставка в согласованном ассортименте товаров культурно-бытового и хозяйственного назначения составила 92 млн руб. Промышленные предприятия, создав большой запас цены, сокращают производство товаров, а торговля не может оказать существенного влияния на снижение уровня цен и все меры ее воздействия на изготовителей сводятся только к

отказам от товарных ресурсов. Например, в первом полугодии 1992 г. только минские оптовые базы отказались от согласования цен по 362 наименованиям товаров, витебские — по 164. Особенно это отражается на товарах для детей, когда высокие цены заставляют торговлю отказываться от них из-за боязни затоваривания. В целом по Минторгу Республики Беларусь за 1 полугодие 1992 г. оборачиваемость товаров составила 56,3 дня против 24,5 в 1991 г.

Многие предприятия республики заинтересованы в реализации лучших своих изделий за пределы республики за свободно конвертируемую валюту или на бартерные сделки, оставляя на это в среднем 10 — 15 %, а по отдельным товарам до 40 % вырабатываемой продукции.

В условиях монопольного положения предприятий-изготовителей улучшения и обновления структуры ассортимента и повышения уровня качества товаров не наблюдается.

На изменение сложившегося положения направлены принятые в Республике Беларусь Закон "О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции" и "Положение о Государственном реестре хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках Республики Беларусь".

В хозяйственных связях торговли с промышленностью имеются и другие трудности, вызванные появлением множества субъектов хозяйствования, отсутствием Закона о хозяйственных связях, отсутствием или слабым функционированием маркетинговых служб, необоснованностью заказов торговли, несвоевременным проведением оптовых закупок и заключением договоров и т.д. Отмеченное дестабилизирует рынок товаров народного потребления, спрос населения не удовлетворяется.

Направлениями совершенствования и развития хозяйственных связей торговли с промышленными предприятиями могут быть:

наращивание объемов производства товаров народного потребления с учетом спроса населения;

принятие Закона о хозяйственных связях;

улучшение коммерческой работы существующих оптовых предприятий;

создание оптовых коммерческих центров для установления межреспубликанских хозяйственных связей и торговых домов для организации мелкооптовой торговли;

усиление координирующей роли Министерства торговли Республики Беларусь в отношении производства и закупки товаров детского ассортимента и товаров для социально незащищенных или слабо защищенных групп населения;

разработка документов, регламентирующих поставки товаров народного потребления в Республике Беларусь и странах СНГ;

развитие длительных хозяйственных связей предприятий торговли и промышленности;

использование разнообразных форм оптовых закупок на оптовых ярмарках, биржах, аукционах и т.д.

Т.А.ОЛЕФИРЕНКО,

кандидат экономических наук, доцент

(Белорусский государственный
экономический университет)

ПРОБЛЕМЫ ИЗУЧЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ОБРАЩЕНИЯ ТОВАРОВ В ТОГОВЛЕ

В условиях перехода торговли к рыночному механизму хозяйствования особую актуальность приобретает вопрос о равной выгодности реализации всех без исключения товаров. Это обусловлено, во-первых, тем, что расширяется самостоятельность предприятий в использовании материальных, трудовых и финансовых ресурсов; во-вторых, механизм жесткого централизованного формирования стабильных цен и торговых скидок не вписывается в систему рыночного механизма; в-третьих, устойчивость финансового состояния всех предприятий торговли в условиях рынка будет гарантирована при гибком, оперативном определении цен самими предприятиями с учетом сложившейся конъюнктуры рынка, качества и потребительских свойств товаров, величиной расходов, связанных с куплей-продажей каждой партии товаров; в-четвертых, наряду с калькуляцией издержкостности товарных групп не меньшее значение приобретает калькуляция потоварно-групповой доходостности, которые дополняют друг друга и являются взаимосвязанными сторонами рентабельности.

Таким образом, прежде чем закупить партию товаров, работникам торгового предприятия необходимо подсчитать предстоящие расходы с учетом их индивидуальной коммерческой деятельности, определить величину будущих доходов, прибыли и рентабельности по каждой партии товаров. Поэтому в современных условиях новых решений требуют проблемы учета расходов в торговле и калькулирования издержкостности обращения товаров в оптовой и розничной торговле. Эти проблемы могут быть успешно решены только при наличии достоверной информации на торговых предприятиях различных форм собственности о всех видах затрат, отражаемых на соответствующих статьях учетной номенклатуры.

Согласно письму Министерства финансов Республики Беларусь N 15-6/27 от 19 ноября 1992 г. "О составе и порядке заполнения годового бухгалтерского отчета предприятий и организаций", в объеме утверж-

БДЭУ. Беларускі дзяржаўны эканамічны ўніверсітэт. Бібліятэка.

БГЭУ. Беларуский государственный экономический университет. Библиотека.°

BSEU. Belarus State Economic University. Library.

<http://www.bseu.by> elib@bseu.by