

ров, а также устанавливать ценовые скидки на поставку запасных частей для ремонта. Весьма важна взаимная заинтересованность поставщика и потребителя в отслеживании эксплуатационного поведения оборудования в процессе производства, это будет ориентировать конструкторскую мысль на улучшение потребительских свойств продукции. Взаимная увязка экономических интересов поставщика и потребителя — залог своевременного сбыта продукции. К сожалению, пока этого не происходит. Внутренняя стратегия повышения эффективности производства на предприятии должна подкрепляться внешним положительным воздействием на предприятия — созданием региональных промышленных банков, рыночных управлений, информационных центров, объединений предприятий и т.д. Подобная совокупность эффективных действий решит многие проблемы предприятий, в том числе уменьшит или ликвидирует экономические последствия проблемы запасов товарной продукции.

### Литература

1. Статистика работы промышленных предприятий г. Могилева за 2000 — 2004 гг. Могилев, 2004.
2. Социально-экономическое положение Могилевской области за 2000 — 2004 гг. Могилев, 2004.
3. Социально-экономическое положение г. Могилева (раздел “Производство”) за 2000 — 2004 гг. Могилев, 2004.

**Т.Л. САРШОР**

## *РОЛЬ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ ПОТРЕБКООПЕРАЦИИ В ПРОДВИЖЕНИИ ТОВАРОВ ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ К ПОТРЕБИТЕЛЮ*

Вопрос о достижении оптимальных экономических отношений между сферой производства и обращения товаров весьма актуален для потребительской кооперации. Эта организация представляет собой многоотраслевой хозяйственный комплекс, в состав которого входят: промышленное производство, оптовая, розничная, внешняя торговля, общественное питание, заготовки, бытовое обслуживание и другие виды производственной и коммерческой деятельности, ориентирующиеся в основном на удовлетворение потребностей сельского населения.

Уровень интеграции сфер производства и обращения здесь особенно высокий, так как работа предприятий потребкооперации базируется преимущественно на использовании местных ресурсов. Потребкооперация осуществляет заготовки, переработку, оптовую и розничную реализацию дикорастущих плодов, лекарственных трав, овощей, фруктов. Доля собственной продукции в розничном товарообороте превышает 40 %.

Локальный характер экономических связей в системе потребкооперации позволяет наиболее полно учитывать потребительский спрос, а небольшие размеры предприятий обеспечивают необходимую мобильность и быстроту реакции на изменения внешних конъюнктурных факторов.

Конкурентоспособность всей системы потребкооперации может обеспечиваться также за счет гибкой и оперативной диверсификации видов деятельности. На свободных производственных мощностях оптовых торговых баз могут: создаваться цехи по производству товаров, объекты розничной торговли, мелкооптовые магазины-склады; производиться заготовка овощей, фруктов, дикорастущих плодов и ягод, их переработка, переработка вторичного сырья; оказываться платные услуги по временному хранению товаров, например, находящихся под таможенным контролем и осуществляться другие виды предпринимательской деятельности.

*Тамара Леонидовна САРШОР, соискатель кафедры экономики торговли Белорусского государственного экономического университета.*

Соединение под единым управлением различных видов производственной и коммерческой деятельности позволяет максимально использовать внутренние резервы отрасли и обеспечивает ей стабильное существование в рыночных условиях.

Особенности оптовой торговли потребкооперации обусловлены следующими факторами:

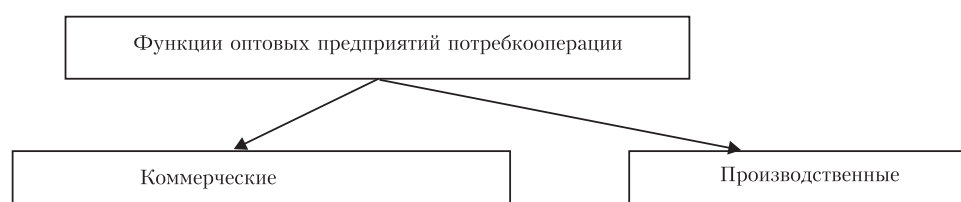
- территориальная разобщенность обслуживаемых розничных торговых организаций;
- наличие большого числа мелких магазинов с широким ассортиментом товаров;
- значительные масштабы рынка товаров и услуг, охватывающего более 40 % всего населения республики;
- утрата монопольного положения на сегменте рынка сельскохозяйственной продукции.

Конкурентами потребкооперации на рынке товаров выступают торговые предприятия частной формы собственности и индивидуальные предприниматели, которые более оперативно реагируют на изменения покупательского спроса и в собственных интересах стремятся к максимальному увеличению объемов продаж.

Задачей оптовой торговли является наиболее полное использование объективных преимуществ и повышение уровня стратегического менеджмента в организации товародвижения.

Существенным преимуществом оптовой торговли потребкооперации является возможность большой степени диверсификации функций и получение благодаря этому наибольшего финансового эффекта. Ее значение не ограничивается посредничеством во взаимоотношениях товаропроизводителя с покупателем. Оптовая торговля способна осуществлять ряд важных производственных функций, поскольку именно в этом звене товар должен получить соответствующие потребностям покупателя качества.

Комплекс коммерческих и производственных функций оптовых торговых предприятий представлен на рисунке.



В числе чисто коммерческих функций оптовых предприятий на первом месте находится функция снабжения потребителей. Функцию снабжения розничной торговой сети в Республике Беларусь выполняют 16 межрайонных оптовых баз и 2 универсальных торговых предприятия Белкоопсоюза. Благодаря

большим партиям завозимых товаров, они могут получать существенные скидки с отпускных цен производителей и уменьшать оптовые цены поставок. Розничная торговая сеть соответственно снижает розничные цены и увеличивает объемы продаж. Таким образом, экономический эффект от активного выполнения этой функции распространяется на все звенья продвижения товара и доходит до конечного покупателя.

По программе Белкоопсоюза поставки товаров в розничную торговую сеть потребкооперации с межрайонных баз должны составлять не менее 15 % розничного товарооборота. На сегодняшний день они едва достигают 10 %. Значит, оптовая торговля не выполняет своего предназначения, а розничная торговая сеть находит иные пути получения товаров, причем зачастую по завышенным ценам. Следовательно, снабженческая функция оптового звена потребкооперации требует совершенствования.

Функция формирования товарных запасов направлена на достижение взаимовыгодной кооперации оптовой торговли с производителями товаров. В этом аспекте торговля способна оказывать существенное влияние на планирование на предприятиях ассортимента выпускаемой продукции, повышение ее качества, снижение цен. Товаропроизводители сосредоточивают свой потенциал непосредственно на производстве продукции, предоставляя функции продаж специализированной организации, которая создает хорошую репутацию товару, находит ему надежного потребителя. Такая кооперация им выгодна.

В 2004 г. промышленность адаптировалась к рыночным условиям хозяйствования и успешно применяет различные варианты организации продаж выпускаемой продукции. В отношениях с межрайонными оптовыми базами Белкоопсоюза она развивает взаимовыгодные коммерческие отношения, основанные на условиях договоров комиссии с предоставлением вознаграждения в размере 7–10 % за оказанные услуги по реализации товаров и с отсрочкой платежей на 30–50 дней. При дефиците оборотных средств у оптовых организаций потребкооперации (44 % межрайонных баз не имеют собственных средств в обороте) вариант осуществления торговли на условиях комиссии выглядит приемлемым. Однако из-за несвоевременности расчетов оптовых баз с поставщиками эта схема формирования товарных запасов не приносит должного эффекта. Потери валовых доходов Белкоопсоюза по этой причине составили около 70 %, в результате средний процент комиссионного вознаграждения, полученный оптовыми предприятиями, составил всего 5,3 %.

Управление товарными ресурсами означает обеспечение ассортимента товаров, соответствующего потребностям снабжаемого сегмента рынка. Большое значение в этом плане имеет закуп товаров, не производимых в Беларуси или производимых в недостаточном количестве (масло растительное, рыбопродукты, крупы в ассортименте). Организация этой работы на основе прямых контрактов с зарубежными поставщиками способна приносить немалый эффект. Однако оптовые организации теряют его значительную долю, практикуя получение таких товаров через коммерсантов-посредников. Инициатива в управлении товарными ресурсами в данном случае, а соответственно и доходы от этой деятельности уходят к конкурентам.

Функция управления товарными запасами заключается не только в том, чтобы максимально учесть покупательский спрос, но и активно влиять на его формирование, предлагая приемлемые схемы реализации товаров. Для потребкооперации это имеет решающее значение, учитывая низкую покупательскую способность сельского населения. В данном аспекте активную роль может сыграть предоставление сквозного товарного кредита по схеме: оптовая организация — розничный магазин — покупатель, с последующим погашением задолженности как в денежной форме, так и приемом от населения сельскохозяйственных и дикорастущих продуктов.

Функция экспорта товаров в зарубежные страны исторически свойственна системе потребкооперации. Беларусь традиционно поставляла за границу дикорастущие плоды и ягоды, грибы, кожсырье, меховое сырье, сельхозпродукцию. Однако в последние годы эти позиции во многом утрачены. Доля организаций Белкоопсоюза в общем объеме экспорта страны в 2003 г. составила лишь 0,22 %. Причем в структуре экспорта преобладают не продукты собственной переработки, а сырье, что малоэффективно. По расчетам Министерства экономики Республики Беларусь только поставка на экспорт выделанных меховых шкурок вместо невыделанных позволила бы дополнительно получить 2 млн дол. США дохода. В отличие от общей тенденции роста положительного сальдо внешней торговли Беларуси в потребкооперации увеличивается отрицательное сальдо. В результате государство недополучает столь необходимые стране валютные средства и, кроме того, становится импортозависимым в обеспечении внутреннего рынка товарами.

Функцию хранения товаров кооперативный опт может выполнять благодаря наличию свободных складских мощностей. Эта услуга, оказываемая импортерам и другим потребителям, способна приносить свою долю доходов.

Таким образом, можно заключить, что активизация коммерческих функций оптовой торговли потребкооперации является одной из важнейших задач отрасли.

Производственные функции оптовых предприятий выражаются в продолжении и завершении процесса производства продукции в сфере обращения. Потребительная стоимость товаров в результате возрастает, увеличивается и их продажная стоимость. Однако это увеличение компенсируется экономией издержек обращения в розничном торговом звене, снижением розничных цен и потому не ущемляет интересов покупателей.

Создавая товарные запасы на складах, оптовые торговые предприятия обеспечивают необходимую технологию их хранения. Выполнение этой производственной функции особенно важно в аспекте снижения потерь товаров от порчи, сохранения и улучшения их качества.

Ускорение реализации товаров достигается за счет усовершенствования их продажного оформления. В этих целях оптовые предприятия осуществляют сортировку товаров, расфасовку продуктов в удобных для покупателя объемах, упаковку, смешивание ассортимента и другие производственные операции.

Оптовые предприятия, используя собственный или арендованный автотранспорт, организуют доставку товара до мест назначения по принципу кольцевого завоза и другими экономичными способами, снижая тем самым совокупные торговые издержки.

Коммерческий успех оптовых предприятий, финансовые результаты их деятельности полностью зависят от того, насколько активно реализуются все функции в системе хозяйствования и насколько обоснованно принимаются управленческие решения.

## Литература

- Бланк И.А.* Торговый менеджмент. Киев, 1997.  
*Оптовый продовольственный рынок.* М., 1997. Вып. 17.  
*Пигунова О.В., Аниськова О.Г.* Стратегия коммерческой деятельности предприятия розничной торговли. М., 2002.  
Потребкооперация: задание на завтра! Выступление Президента А.Г. Лукашенко на отчетно-выборном общем собрании представителей членов Белкоопсоюза // Вести потребкооперации. 2004. 25 июня.  
*Фридман А.М.* Хозяйственный механизм кооперативной торговли. М., 1991.