

кой кооперации — от 53,9 % до 78,5 %. Данная ситуация объясняется тем, что потребительская кооперация работает с сельским населением, денежные доходы которого являются самыми низкими.

Имея разветвленную сеть предприятий розничной торговли (67,2 % от общего числа) в 1990 г. — 19 тыс. предприятий, потребительская кооперация не смогла сохранить свои позиции в условиях постоянно меняющейся рыночной среды. В 2000 году число розничных предприятий сократилось до 14,5 тыс., то есть на 23,8 %, а торговая площадь — на 10,4 %.

Однако эффективность розничной торговой сети повысилась. Так, розничный товарооборот в сопоставимом виде в расчете на одно предприятие увеличился почти на 24 %.

Общие тенденции в изменении количественных показателей повлияли на изменение финансовых результатов работы. Так, удельный вес убыточных торговых предприятий в 1990 году составил 3,2 % и в 2000 году возрос на 6,9 процентных пункта. Наибольшего значения этот показатель достиг в период обострения кризиса в 1995 году — 40,5 %.

Адаптация потребительской кооперации к работе в условиях трансформируемой экономики затрагивает в первую очередь реформирование отношений собственности. Белкоопсоюзом была разработана и принята концепция реформирования собственности потребительской кооперации Республики Беларусь, что отразилось в Законе Республики Беларусь “О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Республике Беларусь”, введенным в действие с 1 марта 2001 года.

Л.В. Николаева, А.В. Старцев
УО КНТЭУ (Киев)

ВОПРОСЫ КОНКУРЕНЦИИ И УСКОРЕНИЯ РЫНОЧНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В КОНТЕКСТЕ ВСТУПЛЕНИЯ УКРАИНЫ В ВО

Необходимость ускорения демократического реформирования общества требует активных поисков средств, которые позволили бы достичь экономического роста на новых рыночных принципах. Одним из таких средств является свободная конкуренция в широком смысле: конкуренция как между отечественными предприятиями на внутреннем рынке, так и конкуренция с иностранными субъектами предпринимательства в ходе международной торговли. Устранив излишний протекционизм, можно снизить угрозу монополизма в экономике, а отсюда и технологическое отставание, рост затрат, цен, наконец, негативные последствия для жизненного уровня населения страны. Зарубежная практика убедительно доказывает, что поддерживать стабильность и уровень социальной защищенности в обществе, которые, как известно, предполагают достаточно высокие экономические показатели можно только обеспечив цивилизованную конкуренцию субъектов хозяйственной деятельности на внутреннем рынке. Но такой конкуренции между отечественными предприятиями еще не существует, поэтому, на наш взгляд, нельзя медлить с развитием внешнеэкономических отношений, которые во многом дают импульс здоровой конкуренции. Отсюда возрастающее внимание специалистов к проблемам углубления интеграции в мировую экономику, росту экономической взаимозависимости,

открытости внутреннего рынка, всему тому, что подразумевается под термином “глобализация”. Прибыльность международной торговли была и остается важным условием повышения эффективности функционирования любой экономической системы и, прежде всего, рыночной.

Вступление во Всемирную торговую организацию (ВТО) — один из путей перспективного повышения такой прибыльности. Другим существенным аргументом в пользу международного сотрудничества и вступления в ВТО являются открывающиеся при этом новые возможности по решению таких глобальных проблем, как безработица и экологическое загрязнение. Тем не менее, торговля в рамках ВТО является исключительно ответственным шагом, которому должен предшествовать тщательный анализ возможного уровня открытости экономики и гармонизации отечественного законодательства. Отрабатывая вступление Украины в ВТО как стратегически важный шаг, многие аналитики пришли к выводу о том, что этот шаг необходим, прежде всего, для формирования в будущем более стабильной и предсказуемой торговой среды; для получения более оперативной и объективной информации относительно реального спроса на продукцию, работы, услуги, что в итоге дает возможность лучше прогнозировать пути обеспечения отечественной конкурентоспособности.

Главными причинами торможения процесса вхождения Украины в ВТО являются качество законодательного обеспечения этого процесса и отсутствие четких границ либерализации внешней торговли на основе предварительного анализа сбалансированности прибылей и убытков от этого для национальной экономики. Недооценка необходимости проведения такой работы в прошлом уже привела к тому, что значительный рост объемов внешней торговли в Украине произошел без учета ситуации в экономике и снижения жизненного уровня населения — внутреннего потребительского рынка. В результате часть экспорта в ВВП, которая определяет уровень открытости рынка Украины, в 2—4 раза превысила уровень развитых стран. Такая открытость сделала Украину зависимой от колебаний конъюнктуры мировых рынков, тарифных и нетарифных мероприятий стран-партнеров.

Сегодня Украине удалось в какой то мере исправить эту ситуацию. Тем не менее, существенным недостатком остается то, что до сих пор отсутствует эффективная программа правоприменения в вопросах вхождения в ВТО. Работающие на внешних рынках субъекты предпринимательства сталкиваются с нестабильностью отечественного законодательства, недостаточной правовой регламентацией многих вопросов, которые так или иначе касаются международной торговли, что значительно усложняет договорные процессы, а значит — снижает ее доходность.

Внешнеторговая деятельность невозможна без учета норм международного права и традиций торгующих сторон. Поэтому предпринимателей необходимо обеспечить стабильной современной нормативной базой, гармонизированной в соответствии с требованиями и принципами международной торговли. Это позволит иметь известный период адаптации к новой правовой базе до вступления Украины в ВТО, осуществить необходимую кадровую подготовку. В специалистах со знанием норм международного права нуждаются и органы исполнительной власти, которым предстоит отслеживать и контролировать процесс соблюдения Украиной требований ВТО. Именно при таком подходе Украина сможет войти в международное экономическое пространство не как новичок, который учится методом “проб и ошибок”, а как государство, которое осуществило реальные рыноч-

ные преобразования в экономике на правовой гармонизированной с нормами международного права основе, государство, которое в состоянии соединить интересы международного сотрудничества в рамках ВТО с интересами отечественного бизнеса, интересами граждан Украины.

*Н.В. Оксенчук
УО БТЭУПК (Гомель)*

ОПТОВО-РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЕ ЦЕНТРЫ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

Работы по оптимизации на предприятиях торговли материальных и информационных потоков должны быть основаны на применении системного подхода. Система представления магазинами информации о товародвижении, на основании которой планируются поставки, должна быть рациональной и простой. Аналитиками торговой деятельности разработаны весьма обширные системы учета товарных запасов, регистрации каждой продажи и заказа пополнения товарных запасов, т.е. завоза товаров. Теоретически такая система вполне обоснованна и рациональна. Беда лишь в том, что она будет отнимать слишком много времени у многих работников, занятых сбором, регистрацией и передачей информации, еще гораздо больше времени необходимо, чтобы усвоить эту информацию и на ее основании предпринять определенные действия. Люди будут привязаны к бумагам, не видя за цифрами товара.

Магазинам необходимо представлять в главную контору торгового предприятия краткие обобщенные данные, а для того чтобы обеспечить поставку сбалансированного ассортимента товаров, реализовать принцип разумной приближенности. Высокая стоимость подробной и совершенно точной информации делает системы ее получения неприемлемыми; еще более неприемлемы затраты на получение такой подробной информации, если она при этом не используется.

В ближайшем будущем основными элементами компьютерных информационных систем в торговле должны стать: универсальный штрих-код как способ передачи информации о товаре, электронные кассовые терминалы, считывающие информацию, которую несут штрих-коды и электронный обмен данными между компьютерами магазина и склада, с помощью которого оптимизируется работа по распределению товаров. В белорусской торговле такая система еще не получила широкого распространения, тогда как уже в 1992 г. около 40 % американских розничных торговцев использовали ее в работе.

В этой связи особое значение приобретает распределение товаров. Доля товаров, направляемых поставщиками прямо в магазины, минуя оптовые склады предприятий, постоянно возрастает. При выборе метода распределения торговое предприятие стремится достичь компромисса между затратами на доставку и уровнем покупательского сервиса. Доставка на оптовый склад позволяет добиться снижения товарного дефицита в магазине, передачи дорогих складских площадей магазинов под торговые помещения.

Уменьшение дефицита связано с тем, что на распределительных складах хранятся резервные запасы, компенсирующие огрехи в прогнозировании сбыта. Снижение частоты поставок позволит сократить издержки предприятий на товародвижение. Оптово-распределительные склады лучше обо-