

РАЗВИТИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЫНКОВ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Основной целью проводимой экономической реформы в нашей республике является создание условий для всестороннего удовлетворения материальных и духовных потребностей каждого члена общества. В обширном комплексе мероприятий, направленных на решение данной проблемы, отводится значительное место вопросу насыщения внутреннего рынка РБ высококачественными и в широком ассортименте сельскохозяйственными продуктами отечественного производства.

Решить данную проблему успешнее всех служб, на наш взгляд, смогут организации, предприятия и рынки потребительской кооперации путем активизации своей деятельности по заготовкам и реализации сельскохозяйственной продукции. Успешное функционирование рынков потребительской кооперации позволит привлечь дополнительные товарные ресурсы, улучшить снабжение населения продуктами питания.

В значительной степени роль торговли на рынках определяется существованием и необходимостью развития товарно-денежных отношений в экономике.

Поворот к развитию регулирующего рыночного хозяйства в экономике страны, к усилению роли товарно-денежных отношений, и следовательно активизации товарного рынка, существенно повышает роль рынков в реализации продукции, способствует удовлетворению потребностей населения в сельскохозяйственной продукции.

Перспективы расширения объема товарооборота рыночной торговли переплетается с реализацией комплекса мер, предусмотренных правительством и направленных на переход к рыночной экономике, дальнейшее совершенствование экономического механизма хозяйствования в агропромышленном комплексе страны.

На сегодняшний день термин “рынок” определяется двумя понятиями: рынок как коммерческое предприятия в городах и населенных пунктах; рынок, как система экономических взаимоотношений в сфере товарного обмена.

Рынок в первом понятии — это коммерческое предприятие, предоставляющее комплекс платных услуг для организации торговли, самостоятельно осуществляющее закупочную, торговую и другие виды деятельности, а также оказывающее услуги покупателю.

Второе понятие рынка выражается в совокупности предложения и спроса, складывающегося в определенных масштабах.

Во все годы рынки играли довольно большую роль, как существенный источник снабжения городского населения продуктами сельскохозяйственного производства.

В ведении системы потребительской кооперации находится 220 рынков. В последнее время они стали более активно участвовать в увеличении объемов заготовок и продажи мясопродуктов и ряда других сельскохозяйственных продуктов. За 1997 год на рынках потребительской кооперации было реализовано населению 63465 тонн сельскохозяйственной продукции, в том числе торгово-закупочными предприятиями рынков было реализовано сельхозпродукции на сумму 129647 млн рублей.

Однако, рынки располагают существенными резервами по увеличению объемов закупок и реализации сельскохозяйственной продукции.

Активизировать работу по торгово-заготовительной деятельности рынков поможет открытие на всех рынках потребительской кооперации торгово-закупочных предприятий, бюро торговых услуг, перевод рынков на хозрасчет, расширение комплекса платных услуг.

Торгово-закупочное предприятие осуществляет закупку и торговлю сельскохозяйственной продукцией для чего открывает приемо-заготовительные пун-

кты, магазины, цеха по простейшей переработке сельскохозяйственной и дикорастущей продукции.

Основными задачами торгово-закупочного предприятия является удовлетворение спроса городского населения на высококачественные сельскохозяйственные продукты в широком ассортименте, влияние на снижение цен, увеличение товарных ресурсов путем повышения объемов закупок сельскохозяйственных продуктов в общественных и индивидуальных хозяйствах, внутри и за пределами зоны деятельности облпотребсоюзов.

Значительное увеличение объемов продажи высококачественной сельхозпродукции на рынках потребительской кооперации можно достигнуть за счет дальнейшего развития разнообразия нетрадиционных форм организации хозяйственной деятельности, а именно:

создание заготовительно-производственно-сбытовых объединений (на долевых началах) на базе торгово-закупочных, производственных и перерабатывающих предприятий системы;

— организация объединений временных торгово-закупочных пунктов, созданных на период массового созревания сельскохозяйственных продуктов с целью увеличения их закупки в глубинных населенных пунктах;

— расширение товарообменных операций между торгово-закупочными предприятиями различных городов и регионов.

Следует всесторонне расширять работу по дальнейшему развитию торгово-заготовительной деятельности рынков. Прежде всего, речь идет об открытии на всех рынках потребительской кооперации торгово-закупочных предприятий, перевод рынков на полный хозрасчет, открытие мини-рынков, расширение комплекса платных услуг.

<http://edoc.bseu.by>

Н. В. Оксенчук
Гомельский кооперативный институт

ПРОБЛЕМА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В период переходной экономики главной целью и условием функционирования предприятия становится получение дохода в процессе своей деятельности, удовлетворение спроса покупателей, контроль за оптимизацией расходов и, как следствие конкурентоспособность. Поэтому основным экономическим интересом управляющих предприятия становится определение эффективности его деятельности.

Процесс перехода к новым формам хозяйствования обусловил появление ряда проблем, присущих переходной экономике, одной из которых является оценка эффективности деятельности предприятия. Известно, эта оценка представляет собой заключение о наблюдаемом явлении, основанном на определенном критерии. Ее объективность зависит от того, насколько глубоко познаны внутренняя сущность явления, связь частного и целого. Оценка — это аналитическая процедура, в процессе которой происходит переход количественной информации к качественным выводам. Одним из таких “проводников” являются экономические показатели. По своему содержанию показатели представляют собой количественную оценку функционирования хозяйствующего субъекта. Количественная оценка несет в себе информацию об объекте. Благодаря ей принимаются управленческие решения, направленные на увеличение эффективности деятельности предприятия. И чем объективнее и достовернее показатели эффективности, тем действеннее принимаемые решения.

Ключевым моментом в решении проблемы оценки эффективности становится вопрос об оценке: должна ли характеризовать эффективность деятельности предприятия система оценочных показателей, либо в качестве оценки должен быть выбран комплексный показатель?