Карнаухов Андрей Сергеевич. Условия трансформации государственной оптовой системы в рыночную структуру : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.06 : Москва, 1998 165 c. РГБ ОД, 61:98-8/1306-4

**Содержание к диссертации**

Введение

**Глава 1. Организация оптовой торговли в экономике переходного периода 9**

1.1. Целесообразность трансформации государственных организаций в структуры рыночного типа 9

1.2. Специфика, роль и логистические задачи оптовых структур в рыночной экономике 20

1.3. Состав и особенности хозяйствующих субъектов в реформируемой экономике России 29

1.4. Принципы управления оптовыми структурами в переходный период с учетом возможностей логистики 36

**Глава 2. Исследование факторов и тенденций развития оптово-посреднического предпринимательства 50**

2.1. Ретроспективный анализ развития оптовой торговли во взаимосвязи с проблемами акционирования 50

2.2. Анализ процесса реформирования на основе рыночной модели хозяйствования 67

2.3. Формирование предпринимательской среды как фактор трансформации государственных оптовых организаций в рыночные структуры 86

**Глава 3. Формирование комплексного механизма управления деятельностью организаций оптовой торговли в условиях рынка 99**

3.1. Использование мировой практики в рыночной трансформации оптовых фирм 99

3.2. Совершенствование методов взаимодействия оптовых структур с хозяйственными партнерами 110

Заключение 133

Список литературы 146

Приложения 153

* [Специфика, роль и логистические задачи оптовых структур в рыночной экономике](http://www.dslib.net/logistika/uslovija-transformacii-gosudarstvennoj-optovoj-sistemy-v-rynochnuju-strukturu.html#760161)
* [Состав и особенности хозяйствующих субъектов в реформируемой экономике России](http://www.dslib.net/logistika/uslovija-transformacii-gosudarstvennoj-optovoj-sistemy-v-rynochnuju-strukturu.html#760162)
* [Анализ процесса реформирования на основе рыночной модели хозяйствования](http://www.dslib.net/logistika/uslovija-transformacii-gosudarstvennoj-optovoj-sistemy-v-rynochnuju-strukturu.html#760163)
* [Совершенствование методов взаимодействия оптовых структур с хозяйственными партнерами](http://www.dslib.net/logistika/uslovija-transformacii-gosudarstvennoj-optovoj-sistemy-v-rynochnuju-strukturu.html#760164)

**Введение к работе**

Актуальность исследования. Одним из важнейших направлений формирования новой экономической среды в переходной экономике России является развитие рыночных форм и механизмов оптовой торговли. К числу ключевых проблем в данной области относится эффективная трансформация государственной оптовой системы (снабженческо-сбытовых и торговых организаций Госснаба, Минторга, отраслевых и местных органов управления) в структуру рыночного типа.

Актуальность указанной задачи для условий России определяется рядом обстоятельств.

Во-первых, бывшие государственные организации оптовой торговли и в современных условиях составляют основу торговой инфраструктуры экономики, имея в виду их долю в товарообороте, численности работников, складских мощностях, нематериальных активах.

Во-вторых, как показала практика, переход на рыночную модель функционирования этого контингента организаций, многие из которых ранее выполняли планово-распорядительные функции при монопольном положении на товарных рынках, осуществляется недостаточно динамично, с большими трудностями и издержками.

Наконец, нельзя не отметить, что либерализация торговли в 90-е годы, к сожалению, сопровождалась резким ослаблением внимания государственных органов управления к вопросам реструктуризации, развития и регулирования оптовой торговли, ее научно-методической и информационной поддержки, что предопределило "замораживание" трансформационного процесса в сфере оптовой торговли, как и в других сферах, в стадии переходного периода.

Конкретными результатами бессистемного реформирования оптовой торговли являются такие его результаты, как незавершенность институциональных реформ (капитал-функция не отделился от капитала-собственности); неразвитость рыночных функций оптовиков, прежде всего в сфере логистических услуг при сбыте, закупках, хранении и ресурсообеспечении, сохранение

"монополистического менталитета" в хозяйственных отношениях с поставщиками и покупателями товаров.

Актуальность, сложность и многоплановость проблем трансформации системы оптовой торговли в дееспособное рыночное образование обусловили определенное внимание к ним со стороны ученых и практиков. Вместе с тем в условиях самораспада прежней системы хозяйствования и медленного формирования альтернативной экономической среды продолжает действовать целый ряд объективных факторов, осложняющих положение агентов оптовой торговли.

Несмотря на имеющиеся разработки в области проведения приватизации, развития организационных форм и структур управления торговым предпринимательством, совершенствования экономических регуляторов оптовой торговли и применения логистического подхода к управлению товародвижением многие вопросы адаптации торгово-посреднических структур к новым условиям работы остаются недостаточно изученными и специально не исследовались.

Необходимость совершенствования экономико-организационных условий преобразования субъектов оптовой торговли в рыночные структуры, а также существующий разрыв между теорией и потребностями практики обусловили выбор темы настоящего исследования и определили его цель.

Цель и задачи исследования. Целью диссертационной работы является комплексный анализ факторов, определяющих эффективную трансформацию организаций оптовой торговли в работоспособные структуры рыночного типа и разработка путей развития их функций и обеспечения устойчивости работы в реформируемой экономике.

Поставленная цель предопределила необходимость решения следующих взаимосвязанных задач:

- изучение концептуальных аспектов развития оптовой торговли и обоснование экономической роли оптовика в реструктуризации товарного рынка;

- исследование принципов построения и функционирования субъектов оптовой торговли в экономике переходного периода, а также ее характеристика как объекта логистики;

- оценка возможностей акционирования как инструмента трансформации государственных организаций, включая оптовые, в структуры рыночного типа;

- анализ национальных особенностей оптовой торговли и оценка целесообразности использования мировой практики в деятельности отечественных хозяйственных структур;

- разработка предложений по совершенствованию системы управления внутренними и внешними хозяйственными связями торгово-закупочных организаций с учетом возможностей логистики;

- подготовка методических рекомендаций по развитию информационно-аналитического и инфраструктурного обеспечения торгово-посреднического бизнеса;

- обоснование путей и разработка конструктивной программы повышения эффективности разноуровневых регуляторов оптовой торговли, включая оптимизацию внутрифирменных организационно-управленческих форм, усиление мер макроэкономической поддержки, совершенствование методов использования маркетинга и логистики в управлении товародвижением.

Объектом исследования выступают организации оптовой торговли, включая Федеральную контрактную корпорацию "Росконтракт".

Предметом исследования является комплекс организационно-экономических форм и методов, обеспечивающих устойчивое развитие организаций оптовой торговли в новой хозяйственной среде.

Теоретическую и методическую основу исследования составили фундаментальные и прикладные работы в области реформирования хозяйственного механизма и управления в оптовой торговле - Л.И.Абалкина, Е.Т.Гайдара, Л.А.Брагина, М.П.Гордона, Д.С.Львова, Д.Т.Новикова, О.Н.Новикова, В.И.Степанова, О.Д.Проценко, и др. Использовались законодательные и нормативные акты РФ, справочная и методическая литература, материалы периодической печати. В процессе исследования применялись методы факторного анализа, группировок и экспертных оценок.

Научная новизна. В диссертации проведено комплексное исследование разноуровневого механизма управления функционированием и трансформацией организаций оптовой торговли в условиях экономики переходного периода, включая следующие моменты:

- выполнено теоретическое обоснование роли и места субъектов оптовой торговли в современном хозяйственном механизме, проведено уточнение принципов формирования их внешних и внутренних связей;

- определены тенденции развития торгово-посреднического предпринимательства, а также выявлены факторы, сдерживающие его рост и осложняющие адаптацию его субъектов к условиям рынка;

- обоснована необходимость формирования нового механизма управления оптовой торговлей, адекватного требованиям построения рыночных отношений и возрастающему уровню неопределенности экономической среды. Предложена система мер по развитию экономических регуляторов и организационных форм управления торгово-посредническими звеньями с учетом возможностей акционирования;

- разработаны рекомендации по логистизации процессов товародвижения, обеспечивающей повышение хозяйственной устойчивости оптовых фирм в неблагоприятной конкурентной среде.

Практическая значимость. В результате проведенного исследования автором подготовлены практические рекомендации, важнейшими среди которых являются:

- предложения о составе основных функций вновь созданного Министерства торговли Российской Федерации;

- система экономических показателей оценки состояния конкретных товарных рынков органами государственной статистики для ее использования как инструмента выработки и реализации торговой политики организациями оптовой торговли;

- предложения о создании сети государственных складов общего пользования как элемента поддержки предпринимательства на федеральном и региональном уровнях;

- предложения по переходу организаций оптовой торговли на качественно новый уровень акционирования, предполагающий увеличение их оборотного капитала за счет вторичной эмиссии акций, приглашение в число акционеров изготовителей и основных покупателей продукции, усиление коллегиальности принятия управленческих решений;

- рекомендации торговым организациям по использованию в их деятельности форвардных контрактов, определению товарной и клиентской специализации, усилению работы с мелкооптовыми и розничными предприятиями торговли.

Основные положения диссертации могут быть использованы:

- органами государственного управления при подготовке программных, правовых и других нормативных актов по вопросам регулирования оптовой торговли и создания для нее благоприятных организационно-экономических условий;

- существующими и вновь формируемыми оптовыми фирмами при поиске эффективных путей трансформации в жизнеспособные структуры рыночного типа, в том числе при выборе направлений своей деятельности, организационно-правовых форм и хозяйственных партнеров;

- учебными и научно-исследовательскими организациями при подготовке учебных пособий и разработок по вопросам торгового дела и логистики.

Внедрение и апробация результатов работы. Результаты исследования докладывались и получили одобрение на ряде научно-практических семинаров и совещаний, в том числе проводившихся в Федеральной контрактной корпорации "Росконтракт" и Институте исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка. Ряд разработанных рекомендаций нашли практическое применение в деятельности ФКК "Росконтракт" и других оптовых структур.

Информационной базой работы послужили данные Госкомстата и Министерства экономики РФ, материалы ФКК "Росконтракт", результаты ряда опросов и обследований; материалы, отражающие хозяйственную деятельность различных оптовых фирм.

Структура диссертации. Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений.

Во введении характеризуется актуальность темы, цель и задачи исследования, предмет, объект и методология работы, определяется степень изученности проблемы, оценивается научная новизна и практическая ценность исследования.

В первой главе рассматривается социально-экономическая значимость успешной адаптации оптовых структур к рыночным условиям. Определяется роль оптовика в реструктуризации товарного рынка и оздоровлении экономической

среды. Дается характеристика национальных особенностей российской практики торгово-посреднической деятельности и проводится ее оценка как объекта логистики, а также отражена специфика использования логистических форм и методов управления в переходной экономике России.

Вторая глава посвящена анализу современного уровня и тенденций развития отечественных организаций оптовой торговли. В ней выполнено исследование эффективности действующих организационно-экономических элементов управления оптовой торговлей на разных уровнях хозяйствования. Определяются условия успешной трансформации оптовых фирм в рыночные структуры и выявляются факторы их последующего устойчивого функционирования.

В третьей главе разрабатываются конкретные пути развития системы управления оптовой торговлей. Анализируются возможности применения мировой практики в деятельности российских оптовых фирм. Содержатся предложения по совершенствованию методических основ организации и экономического регулирования оптовой торговли с учетом логистических подходов к управлению товародвижением. Обосновываются практические рекомендации по устранению факторов, негативно воздействующих на развитие форм и методов оптовой торговли.

В заключении диссертации формулируются основные выводы и предложения.

## Специфика, роль и логистические задачи оптовых структур в рыночной экономике

Процесс воспроизводства при любом общественном строе состоит из четырех взаимосвязанных стадий - производства, обмена, распределения и потребления. Уровень экономического развития и его эффективность зависит от того, как строятся отношения между людьми на каждой из указанных стадий. В значительной степени результативность воспроизводства предопределяется способами распределения материальных ресурсов, которые в разных экономических системах имеют существенные отличия. В условиях централизованного управления экономикой в силу ряда обстоятельств предпринимательство носит ограниченный характер.

В рамках централизованно управляемых экономических систем, которые до недавнего время существовали в нашей стране, распределение материальных и финансовых ресурсов совершалось преимущественно государственными органами разных уровней. Они решали, как распределять средства и предметы труда между предприятиями, как на этих предприятиях надо делить сырье, материалы, оборудование между различными видами производства, кому должны направляться полуфабрикаты и готовая продукция, куда следует доставлять ее организациям торговли и материально-технического снабжения. При этом пропорции в распределении натуральных ресурсов предопределяли направления движения денежных средств. Сначала составлялись материальные планы и балансы, устанавливавшие взаимосвязи между производителями и потребителями, а затем под них находились источники финансирования. Возможности органов управления в изыскании таких источников были велики. Государство, устанавливая цены на подавляющую часть продукции, могло регулировать рентабельность разных производств, осуществлять широкомасштабное распределение стоимости в территориальном и отраслевом разрезах. По решениям вышестоящих органов прибыль, амортизационные отчисления, оборотные средства могли полностью изыматься у одних предприятий и направляться либо непосредственно в другие хозяйства, либо в бюджет или в централизованные фонды и резервы отраслевых министерств, через которые шло перераспределение значительной части ресурсов.

Исторический процесс развития экономики вызвал к жизни высокоиндустриальные формы массового производства разнообразных товаров потребительского и производственного назначения. Вместе с этим он содействовал развитию в сфере товарного обращения специфической функции рыночного распределения общественной продукции, осуществление которой происходит в форме торговли (оптовой и розничной).

Торговля внутренняя или внешняя, в широком или узком значении этого древнего термина, синтезирующего свободу и легкость передвижения товаров от производителя к потребителю, - своеобразное зеркало экономики, двигатель прогресса.

В экономике рыночного типа торговля является крупной отраслью сферы производства услуг. Она представляет типичную системную отрасль, внутри и на внешних границах которой решаются не только задачи, связанные со сменой товаровладельцев (закупочно-сбытовые операции), но и задачи физического снабжения (транспортировочно-складские операции), а также целый ряд других задач - финансово-страховые, информационные и пр. Эффективное решение этих задач возможно с использованием инструментов логистики.

Торговле принадлежит роль организатора системы логистического распределения общественной продукции. Именно она нацеливает производство на максимально возможное регулирование соотношений между спросом и предложением.

Например, пространственное регулирование этих отношений (транспортировка), создающее пространственный полезный эффект того или иного товара, является в конечном счете ни чем иным, как промежуточным звеном в цепи, в начале которой происходят закупки товаров в пунктах малого спроса и низких цен, а в конце - реализация их в пунктах высокого спроса и высоких цен.

Также и временное регулирование этих соотношений (складирование), создающее временный полезный эффект того или иного товара, является промежуточным звеном в цепи, в начале которой происходят закупки товаров в периоды обильного предложения, малого спроса и низких цен, а в конце - реализация их в периоды скудного предложения, сильного спроса и высоких цен.

Роль организатора системы распределения товаров отчетливо проявляется и в принятии на себя торговлей количественного регулирования соотношений между спросом и предложением. Этот вид регулирования заключается в том, что органы торговли занимаются либо накоплением товарных партий, поступающих от мелких и рассеянных в географическом отношении производителей, либо дроблением товарных партий, поступающих от крупных производителей, с целью обеспечить необходимый оптимальный ассортимент товаров, отвечающих требованиям разнородных покупателей. Создание оптимальных товарных партий значительно повышает эффективность пространственного и временного регулирования, сокращает связанные с ним издержки.

## Состав и особенности хозяйствующих субъектов в реформируемой экономике России

Формирование рыночных принципов хозяйствования предполагает глубокие изменения в системе взаимоотношений, прав и ответственности на всех уровнях и во всех хозяйственных сферах.

Центральной задачей проводящихся в России в последние годы преобразований являлась трансформация системы хозяйствования, основанной на чрезмерно централизованной государственной собственности, в многоукладную смешанную экономику рыночного типа с соответствующими методами регулирования и управления.

Как отмечалось в предыдущих параграфах, мировой опыт свидетельствует, что развитие большинства стран идет по пути формирования смешанной экономики. Разумеется, степень зрелости смешанной экономики или приближения к ней различна в разных странах. Но всеобъемлющий характер этой тенденции очевиден. Все в большей степени многоукладной и мелкоячеистой становится и российская экономика. Вместе с тем нынешняя структура нашей экономики еще далеко не оптимальна, а тенденции ее изменения нередко противоречивы. Более подробная оценка эффективности существующей системы хозяйствования будет представлена во И-ой главе настоящей диссертации. Здесь отметим лишь то, что по мнению президента Российского союза промышленников и предпринимателей А.Вольского "Мы взялись в необычно короткий срок все менять сразу: и систему власти, и производственные отношения, и структуру производства, которые были созданы для других экономических правил ..., а любая, даже плохая, машина лучше груды деталей" (19)..

Процесс формирования предпринимательских структур в различных формах регулируется у нас рядом законодательных актов и прежде всего: Конституцией Российской Федерации; Гражданским кодексом РФ; соответствующими законами, президентскими указами и постановлениями Правительства.

Дифференциация и правовое положение различных участников предпринимательской деятельности сегодня определяются частью первой Гражданского кодекса РФ. Принятие этого документа внесло значительные изменения в законодательное регулирование предпринимательства на территории России. Изменилось не только содержание правоотношений, установленных Законом РФ "О предприятиях и предпринимательской деятельности", но появился и ряд новых понятий.

Кодексом систематизированы права, обязанности и ответственность физических и юридических лиц, функционирующих в различных сферах предпринимательства. Особенности хозяйственной деятельности физических лиц выходят за пределы настоящей работы, поэтому остановимся подробнее на характеристике основных форм хозяйствования, осуществляемого юридическими лицами. Схема, характеризующая виды хозяйствующих субъектов, а также их место в сегодняшней экономики России с учетом Гражданского кодекса представлена на рис. 2. Предпринимательские структуры можно классифицировать по достаточно широкому кругу признаков, в том числе по таким критериям, как: а) права учредителей в отношении юридических лиц или их имущества; б) цели деятельности; в) организационно-правовые формы.

В зависимости от того, какие права сохраняют за собой учредители (участники) в отношении юридических лиц или их имущества, юридические лица можно разделить на три группы.

Во-первых, это структуры, в отношении которых их участники имеют обязательственные права. К их числу относятся: хозяйственные товарищества и общества; производственные и потребительские кооперативы.

Во-вторых, юридические лица, на имущество которых их учредители имеют право собственности или иное вещное право: государственные и муниципальные унитарные предприятия, в том числе дочерние предприятия, а также финансируемые собственником учреждения.

К третьей группе относятся юридические лица, в отношении которых их учредители не имеют никаких имущественных прав (ни вещных, ни обязательственных): общественные и религиозные организации, благотворительные и иные фонды, объединения юридических лиц (ассоциации и союзы).

Данная классификация юридических лиц имеет существенное практическое значение, особенно в части выделения первой группы организаций, в отношении которых их участники имеют лишь обязательственные права и к которым в значи тельной мере относятся субъекты торгово-посреднического предпринимательства, находящиеся в центре нашего исследования.

Дело в том, что на протяжении последних лет правовой режим имущества хозяйственных обществ и товариществ различными законодательными актами определялся по-разному, а иногда и прямо противоположным образом, что вызывало немалые затруднения.

Так, Законом "О предприятиях и предпринимательской деятельности", например, было установлено, что имущество полного, смешанного товарищества с ограниченной ответственностью и акционерного общества закрытого типа принадлежит его учредителям на праве общей долевой собственности. То есть, субъектами права собственности на имущество предприятий указанных организационно-правовых форм объявлялись участники товарищества, акционерного общества закрытого типа.

Вместе с тем по-иному решался вопрос в Законе РСФСР "О собственности в РСФСР", согласно которому хозяйственное общество, товарищество обладали правом собственности на имущество, переданное им в форме вкладов и других взносов их участниками, а также на имущество, которое получено в результате своей предпринительской деятельности и приобретено по иным основаниям, допускаемым законом.

В зависимости от целей деятельности всякое юридическое лицо относится к одной из двух категорий: коммерческих или некоммерческих организаций.

Коммерческими организациями, к которым относятся и оптовые структуры, признаются юридические лица, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности. Коммерческие организации могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, унитарных государственных и муниципальных предприятий.

## Анализ процесса реформирования на основе рыночной модели хозяйствования

Нынешний социально-экономический кризис порожден не только объективным сочетанием ряда неблагоприятных факторов, но и неадекватными действиями в области экономической политики. Исторически в нашей стране экономика развивалась под воздействием политического фактора. Негативные тенденции в экономике складывались уже достаточно давно.

Фактически все главные глубинные процессы перехода к рыночной экономике (разгосударствление, акционирование, двухуровневая банковская система, отказ от директивного планирования, либерализация внешнеэкономических связей и отмена монополии внешней торговли, формирование новых слоев собственников) были включены до нынешнего этапа экономической реформы в России, в период 1987-1991 гг. В те годы реализовался эволюционно-радикальный (в историческом понимании) вариант перехода к рыночной системе на базе смешанной экономики и концепции так называемого демократического социализма, стремящейся избежать полного демонтажа сложившихся структур общественного и государственного устройства.

Однако политика централизованного рыночного реформирования государственного социализма была сорвана. Противостояние республиканских центров союзному центру, возникшая ситуация "многовластия" и, следовательно, безвластия после событий августа 1991 г. закончилось победой республиканских центров власти. Экономическое пространство бывшего Союза стало объектом политики "полицентризма". Переход к рыночной экономике резко осложнился.

Ситуация "полицентризма", смена режимов власти, разрушение механизмов и рычагов управления экономикой, отсутствие эсрфективного взаимодействия стран СНГ в регулировании межреспубликанских отношений, стремление радикально уйти от "тоталитарного" прошлого и создать условия его необратимости, а также зависимость от Запада обусловили смену "модели" рыночного процесса, скачок в политику "шоковой" терапии.

Принятая в 1987 г. программа коренной перестройки управления экономикой определяла, что в основу перестройки материально-технического обеспечения должен быть положен переход от централизованного фондирования материальных ресурсов к оптовой торговле средствами производства. Эта задача была выдвинута не как отдельная изолированная мера, а поставлена в ряд других тесно связанных между собой проблем - перестройка планирования, финансово-кредитной системы, ценообразования, других сфер экономики, решение которых в комплексе и должно обеспечить рождение нового хозяйственного механизма. При этом была поставлена исключительная по важности и сложности задача -перевод снабжения на оптовую торговлю должен быть завершен в течение 4-5 лет.

Союзным Госснабу, Госплану и Госагропрому было поручено осуществить программу поэтапного перехода на оптовую торговлю средствами производства с доведением ее удельного веса в общем объеме реализации продукции производственно-технического назначения в 1990 г. до 60 % и в 1992 г. - до 75-80 %.

Впервые за годы плановой экономики была определена установка, что оптовая торговля должна осуществляться не в рамках монопольных государственных структур, а более цивилизованным путем: в форме свободной купли-продажи по договорам между изготовителями и потребителями, по договорам с посредниками, прежде всего с территориальными органами материально-технического снабжения (не только госснабовскими), а также через фирменные магазины, т.е. через сбытовую сеть производителей.

Однако эта антимонопольная модель рынка в годы "коренной" перестройки не могла быть реализована. Она оказалась моделью мнимого рынка, поскольку коренной переход от централизованного снабжения к оптовой торговле не подкреплялся на деле коренным преобразованием деятельности Госплана, Госснаба, Минфина, Госбанка, Госкомцен, а сохранение мощного военно-промышленного комплекса (свыше десятка министерств) - поглотителя основных средств производства - являлось ни чем иным, как сохранением неодолимых монополистических антирыночных сил.

Во всех вышедших в 1987 г. законоположениях - пакете постановлений о коренной перестройке управления экономикой - красной нитью подчеркивалась суть "корня" перестройки: сочетание централизованного руководства и самостоятельности предприятия. Однако предприятие, объявлявшееся социалистическим товаропроизводителем, не наделялось правом собственника производимой им продукции.

Структура народного хозяйства этого периода была чудовищно гипетрофи-рованной, милитарной. Сбалансированность между товарными и денежными ресурсами опустилась до опасной критической отметки.

Оставался единственный выход - обвальная и широкомасштабная децентрализация - передача предприятиям-изготовителям права свободной реализации производимой ими продукции. Такой путь перехода к оптовой торговле формировался как переход к реализации продукции производственно-технического назначения по прямым безлимитным заказам потребителей, а также по договорам с территориальными органами материально-технического обеспечения.

Обвальная децентрализация распределения огромной массы средств производства и ликвидация снабженческо-сбытовых центров явились началом процесса стихийного формирования горизонтальных связей между поставщиками и потребителями и одновременного разрушения централизованной системы государственного снабжения и сбыта.

При всей привлекательности и демократической сути децентрализации ее осуществление произошло без углубленного анализа последствий, учета факторов, включение в действие которых могло вызвать негативные процессы в организации снабжения и сбыта и тем самым еще более дестабилизировать хозяйственную обстановку в стране.

## Совершенствование методов взаимодействия оптовых структур с хозяйственными партнерами

Задачи рыночной трансформации оптовых структур диктуют необходимость выбора эффективной модели их поведения, позволяющей выжить и адаптироваться к условиям рынка. Новые организационно-экономические модели оптово-посреднических организаций, обусловливают изменение большинства параметров их деятельности. Адекватной рыночным реалиям должна стать система отношений оптовых фирм с хозяйственными партнерами. Должны трансформироваться и формы установления хозяйственных связей.

Выполненное исследование свидетельствует, что преобразования последних лет привели к глубоким переменам в методах взаимодействия хозяйствующих субъектов. При этом далеко не все перемены носят положительную нагрузку. Значительно нарушена стабильность торгово-производственных партнерских взаимоотношений. Увеличились объемы нерациональных перевозок. Все еще недостаточно отработанным является механизм функционирования федеральной контрактной системы. Продолжается практика товарообмена на бартерной основе. Одновременно возросла звенность в процессе циркуляции товаров (табл. 5)( / Сохраняется низкий уровень сервисных и других видов услуг в сфере обращения средств производства, искусственное их разобщение с функцией реализации товаров. До сих пор весьма низкий уровень развития материально-технической, коммуникационной и информационной базы сферы обращения. Эта инфраструктурная основа не отвечала требованиям даже прежней командно-административной системы планового распределения ресурсов. В сегодняшних условиях предпринимательские звенья ощущают недостатки инфраструктурного комплекса особенно остро. При этом прямое заимствование зарубежных аналогов затруднено из-за специфики российской экономики и незрелости рыночных отношений. В связи с этим крайне необходимой является системная разработка механизма взаимодействия оптовых структур с хозяйственными партнерами с учетом особенностей периода формирования экономики рыночного типа.

Учитывая нестабильность сегодняшнего переходного периода и специфику функционирующих сейчас организаций переходного типа, которая подробно была раскрыта в 1-й главе диссертации, поиск надежных хозяйственных партнеров сегодня является серьезнейшей проблемой. По нашему мнению, выбору партнера должен предшествовать анализ следующих аспектов: финансовое положение (платежеспособность, источники финансирования и зависимость от кредитных ресурсов); сегмент рынка, занимаемый потенциальным партнером; состояние материально-технической базы; уровень специализации фирмы и квалификация персонала; принципы рыночного поведения и деловой этики. В качестве диагностики возможностей и ответственности партнеров, на наш взгляд, целесообразно тестирование методом заключения краткосрочных соглашений. Вместе с тем достаточно рискованно ограничивать выбор излишне узким кругом партнеров.

Торгово-посреднические организации являются центральным звеном логистической цепи "изготовитель - торговая структура - потребитель", опосредуемой транспортом и другими субъектами рыночной инфраструктуры. Оптовые фирмы обеспечивают сопряжение своих партнеров в начальном и конечном звеньях логистической цепи, согласовывая их интересы, которые нередко бывают противоречивыми.

Система функционирования оптовых фирм может характеризоваться такими входными параметрами, как величина и состав финансовых, материальных и трудовых ресурсов, объем информации о состоянии внешней и внутренней хозяйственной среды. Выходные показатели системы являются результатом функционирования ее субъектов, взаимодействующих со своими хозяйственными партнерами и подвергающихся управляющему воздействию комплекса микро- и макроэкономических регуляторов. Выходные показатели определяются объемами и качеством выполненных торгово-посреднических услуг, размерами прибыли и характеризуются степенью соответствия логистическому принципу организации товародвижения (предлагать на рынке востребуемую продукцию, в нужном количестве, к требуемому сроку, в нужном месте) (рис. 7).

От уровня развития методов взаимодействия оптовых структур со своими партнерами, достаточности ресурсного потенциала и совершенства механизма управления хозяйствованием, включая инструментарий логистики, зависит состояние выходных параметров системы оптово-посреднического предпринимательства. Прибыльность этого предпринимательства, результаты функционирования оптовых фирм, характеризуемые совокупностью финансовых показателей, могут быть детально проанализированы с помощью методической схемы, представленной в Приложении 2.

Осуществление торговой деятельности связано с выполнением следующих функций: изучение спроса и предложения, размещение заказов, закупка товаров, организация доставки, хранение, собственно продажа, отгрузка-и- зг-Поиск путей эффективной реализации указанных функций привел к необходимости использования концепций маркетинга и логистики. Если роль маркетинга заключается в стимулировании спроса, то роль логистики - в удовлетворении этого спроса. Применительно к деятельности посреднических организаций логистики заключается в выборе стратегии управления приобретением, движением и хранением материалов, изделий и запасов готовой продукции, а также стратегии управления соответствующими информационными потоками.

Концепция логистики позволяет рассматривать торгово-посредническую деятельность как целостный механизм, любой из элементов которого должен оцениваться в свете его влияния на все остальные.