

В.У. Шуган

**ЭКОНОМИКА,
ОРГАНИЗАЦИЯ
И ПЛАНИРОВАНИЕ**

**кооперативной
торговли**

ЭКОНОМИКА

Шуган В. У.

Ш95 Экономика, организация и планирование кооперативной торговли: Учебник для кооп. вузов.— М.: Экономика, 1980.— 368 с.

Учебник издается в соответствии с программой нового учебного курса. В нем впервые излагаются основы экономики и планирования кооперативной торговли в комплексе с вопросами организации торговли с учетом специфики подготовки студентов товароведных факультетов кооперативных вузов. Экономика торговли в условиях развитого социалистического общества тесно увязана с проблемами повышения эффективности и качества работы кооперативных организаций.

Особое внимание уделяется совершенствованию методики анализа и планирования основных показателей торговой деятельности кооперативных организаций и предприятий.

Ш $\frac{10808-063}{011(01)-80}$ 151—80. 3503000000 ББК 65.9(2)421
338Т8

Виктор Устинович ШУГАН

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И ПЛАНИРОВАНИЕ
КООПЕРАТИВНОЙ ТОРГОВЛИ

Зав. редакцией *В. Г. Бутенко*

Редактор *Р. Л. Селиверстова*

Мл. редактор *И. М. Волкова*

Худ. редактор *А. Н. Михайлов*

Техн. редактор *Т. Г. Азаниева*

Корректоры *А. С. Рогозина, Е. В. Подольская*

Оформление художника *А. Р. Косолапова*

ИБ № 1342

Сдано в набор 26.12.79. Подписано в печать 17.03.80. А-07695. Формат издания 60×90^{1/16}. Бумага кн.-журн. № 2. Латинск. гарнитура. Высокая печать. Усл. печ. л. 23. Уч.-изд. л. 25.02. Тираж 30 000 экз. Заказ № 2731. Цена 1 р. 10 к. Изд. № 4118.

Изд-во «Экономика» 121864.

Москва, Г-59, Бережковская наб., 6.

Ленинградская типография № 4 Ордена Трудового Красного Знамени Ленинградского объединения «Техническая книга» им. Евгении Соколовой Союзполиграфпрома при Государственном комитете СССР по делам издательств, полиграфии и книжной торговли. 191126, Ленинград, Социалистическая ул., 14.

Оглавление

Глава I. Торговля в развитом социалистическом обществе и ее роль в народном хозяйстве	3
§ 1. Сущность и функции советской торговли	3
§ 2. Советская торговля как отрасль народного хозяйства и ее роль в экономике страны	8
§ 3. Эффективность торговли и критерии ее оценки	17
Глава II. Организационные формы советской торговли	22
§ 1. Основы организации торговли в СССР	22
§ 2. Экономико-организационная характеристика государственной, кооперативной и колхозной торговли	24
§ 3. Органы управления и контроля в советской торговле	31
Глава III. Основы планирования торговли и организация экономической работы в потребительской кооперации	37
§ 1. Основные принципы социалистического планирования и планы советской торговли	37
§ 2. Методы планирования	42
§ 3. Анализ хозяйственной деятельности и повышение уровня экономической работы в кооперативных организациях	45
§ 4. Содержание и организация плановой работы в потребительской кооперации	49
Глава IV. Потребление и платежеспособный спрос населения	55
§ 1. Потребление и закономерности его развития в СССР	55
§ 2. Емкость рынка и факторы, влияющие на ее расширение	63
§ 3. Покупательные фонды населения и методика их расчета	66
Глава V. Товарные ресурсы и рыночные фонды предметов потребления	75
§ 1. Товарные ресурсы и источники их образования	75
§ 2. Планирование товарных ресурсов	81
§ 3. Планирование рыночных фондов товаров народного потребления	86
Глава VI. Организация розничной торговли	94
§ 1. Организация государственной розничной торговли	94
§ 2. Организация кооперативной розничной торговли	99
Глава VII. Розничный товарооборот	116
§ 1. Сущность, значение и закономерности развития розничного товарооборота	116
§ 2. Государственный план розничного товарооборота	124
§ 3. Товарные запасы и время товарного обращения	128
§ 4. Анализ розничного товарооборота в кооперативных организациях и на предприятиях	135
§ 5. Планирование розничного товарооборота	155
Глава VIII. Организация оптовой торговли	177
§ 1. Оптовая торговля и ее роль в народном хозяйстве	177

§ 2. Организационное построение и руководство государственной оптовой торговлей . . .	179
§ 3. Организация оптовой торговли потребительской кооперации . .	183
Глава IX. Организация товародвижения в потребительской кооперации	189
§ 1. Пути и звенность товародвижения . . .	189
§ 2. Звенность товародвижения в потребительской кооперации . .	194
Глава X. Оптовый товарооборот	200
§ 1. Понятие оптового товарооборота и его экономическая характеристика	200
§ 2. Анализ оптового товарооборота	202
§ 3. Планирование оптового товарооборота	216
Глава XI. Труд, кадры и заработная плата в торговле	224
§ 1. Сущность и особенности труда в торговле	224
§ 2. Кадры советской торговли	226
§ 3. Эффективность и производительность труда в торговле . . .	230
§ 4. Организация и формы оплаты труда работников кооперативной торговли	236
§ 5. Анализ труда и заработной платы	244
§ 6. Планирование труда и заработной платы	253
Глава XII. Издержки обращения в торговле	260
§ 1. Сущность издержек обращения советской торговли	260
§ 2. Уровень и структура издержек обращения в торговле	264
§ 3. Факторы, влияющие на уровень издержек обращения	268
§ 4. Анализ издержек обращения	276
§ 5. Планирование издержек обращения	283
Глава XIII. Цены на товары народного потребления	292
§ 1. Розничные цены на товары народного потребления	292
§ 2. Торговые скидки и накладки	300
Глава XIV. Прибыль и рентабельность в кооперативной торговле .	309
§ 1. Прибыль в торговле. Характеристика рентабельности кооперативной торговли	309
§ 2. Анализ доходов и рентабельности в торговле	312
§ 3. Планирование доходов и прибыли в торговле	319
Глава XV. Общественное питание	322
§ 1. Народнохозяйственное значение и задачи общественного питания	322
§ 2. Организация общественного питания	325
§ 3. Производственная программа и оборот	330
§ 4. Труд и заработная плата работников общественного питания .	339
§ 5. Издержки общественного питания	342
§ 6. Ценообразование, доходы и рентабельность на предприятиях общественного питания	343
Глава XVI. Материально-техническая база кооперативной торговли	346
§ 1. Материально-техническая база и основные фонды кооперативной торговли, их экономическая характеристика	346
§ 2. Анализ развития материально-технической базы кооперативной торговли	354
§ 3. Планирование развития розничной и складской сети	357
Алфавитный указатель	363

В.У. Шуган

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И ПЛАНИРОВАНИЕ кооперативной торговли

*Допущено Министерством высшего и
среднего специального образования СССР
в качестве учебника
для студентов товароведных специальностей
кооперативных вузов*



МОСКВА ЭКОНОМИКА 1980

ББК 65.9(2)421
Ш95

Ш $\frac{10808-063}{011(01)-80}$ 151-80. 3503000000

© Издательство «Экономика», 1980

ТОРГОВЛЯ В РАЗВИТОМ СОЦИАЛИСТИЧЕСКОМ ОБЩЕСТВЕ И ЕЕ РОЛЬ В НАРОДНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

§ 1. Сущность и функции советской торговли

Товарное производство и обусловленное им товарное обращение — категории исторические. В условиях социализма они по своему характеру и содержанию принципиально отличаются от товарного производства и обращения в предшествующих экономических формациях. Отличие это определяется формой собственности на средства производства и господствующими производственными отношениями, целями и экономическими законами развития.

Различают два вида товарного обращения: обращение средств производства, которое осуществляется непосредственно в пределах фазы производства в виде обращения сырья, материалов, оборудования, и обращение предметов потребления, составляющее фазу товарного обмена.

Обращение средств производства происходит по планам материально-технического снабжения, в которых, как правило, заранее определены и производители и потребители продукции. Особенностью этого вида товарного обращения является то, что средства производства реализуются только лишь между социалистическими предприятиями, они остаются общественной собственностью. В процессе этой продажи применяется система безналичных расчетов. На долю обращения средств производства приходится примерно $\frac{3}{4}$ всего товарного обращения в стране. Задача усиления воздействия товарного обращения на ассортимент и качество продукции выдвигает требование постепенного перехода от распределенческих принципов в реализации средств производства к коммерческим, развития оптовой торговли ими.

Товарное обращение предметов потребления означает их переход из производства в сферу личного потребления в порядке свободной купли-продажи. Предметы потребления при этом становятся личной собственностью населения. В процессе товарного обращения происходит окончательное распределение предметов потребления в соответствии с денежными доходами трудящихся. Товары реализуют в основном за наличные деньги.

Если товарное обращение средств производства подчинено нуждам производства, то обращение предметов потребления исходит из потребностей членов общества.

Значительное место в товарном обращении занимают сельскохозяйственные продукты и сырье, закупаемые государственными и кооперативными организациями у колхозов, совхозов и отдельных граждан. По своему экономическому содержанию эта продукция в зависимости от назначения может быть отнесена в процессе товарного обращения к средствам производства и предметам потребления. В том случае, когда заготавливаемая продукция (зерно, сахарная свекла, овощи, молоко и др.) поступает в качестве сырья на перерабатывающие промышленные предприятия, она относится к средствам производства (предметам труда). Сельскохозяйственные продукты, используемые для потребления в натуральном виде, выступают как предметы потребления. Однако форма реализации сельскохозяйственных продуктов и сырья существенно отличается от реализации средств производства и предметов потребления. Поэтому закупки сельскохозяйственных продуктов и сырья выделяются в самостоятельный, третий вид товарного обращения в стране.

Для периода развитого социалистического общества характерно возрастание роли и значения сферы товарного обращения за счет увеличения масштабов общественного производства, расширения специализации и кооперирования производства и развития на этой основе хозяйственных связей между отдельными отраслями и внутри них, дальнейшего процесса денатурализации доходов сельского населения и других факторов.

Товарное обращение в СССР осуществляется:

внутри государственного сектора в форме материально-технического снабжения и сбыта, государственных закупок сельскохозяйственных продуктов и сырья в совхозах;

между государственным и кооперативно-колхозным секторами, включающее продажу колхозам средств производства, государственные закупки в колхозах сельскохозяйственных продуктов и сырья;

внутри кооперативно-колхозного сектора в виде межколхозных связей, внутридеревенского рынка, закупок потребительской кооперацией у колхозов сельскохозяйственных продуктов;

между государственным и кооперативно-колхозным секторами и населением в форме государственной, кооперативной и колхозной торговли и закупок сельскохозяйственных продуктов у колхозников, рабочих и служащих, имеющих личные подсобные хозяйства.

Развитие товарного обращения на определенном историческом этапе привело к обособлению функции товарного обращения от производства (выделение посредников-купцов). Это общественное разделение труда сыграло прогрессивную роль в развитии общества. Для социалистической системы хозяйства

характерно более глубокое, чем ранее, отделение функции обращения от производства.

Обособление товарного обращения средств производства находит выражение в создании системы государственных органов по материально-техническому снабжению. В масштабе страны руководство этой работой осуществляют Государственный комитет СССР по материально-техническому снабжению (Госснаб СССР) и Государственный комитет СССР по производственно-техническому обеспечению сельского хозяйства.

Закупки сельскохозяйственных продуктов и сырья производят союзно-республиканское Министерство заготовок СССР, республиканские министерства хлебопродуктов, организации государственной торговли и особенно потребительской кооперации, а также другие министерства и ведомства.

По предметам потребления товарное обращение обособилось в отдельную отрасль народного хозяйства — *советскую торговлю*. Представляя собой форму товарного обращения предметов потребления, советская торговля вместе с тем является отраслью народного хозяйства с соответствующей материально-технической базой, трудовыми и финансовыми ресурсами. По социальным формам различают государственную, кооперативную и колхозную торговлю. В зависимости от стадии в процессе товарного обращения выделяют оптовую торговлю как посредническую между производством и розничной торговлей и розничную как завершающее звено в реализации товаров конечному потребителю. Колхозная торговля выражает простое товарное обращение, поскольку здесь нет посреднического звена между производителями и потребителями товаров.

Отделение различных видов товарного обращения от производства означает развитие общественного разделения труда в народном хозяйстве, что отражается в целом на повышении эффективности общественного производства. Последнему способствуют сокращение времени товарного обращения, рациональное использование финансовых ресурсов, сокращение издержек обращения и т. д.

Наряду с товарным обращением внутри страны наше государство ведет *внешнюю торговлю* с зарубежными странами. Она включает торговлю средствами производства и предметами потребления, поэтому тесно связана с системой материально-технического снабжения, заготовками сельскохозяйственных продуктов и внутренней торговлей.

Социалистические производственные отношения и общественная собственность на средства производства определяют новое содержание советской торговли, ее сущность.

Главным в новом содержании советской торговли является изменение ее цели по сравнению с капиталистической. В соответствии с требованиями основного экономического закона социализма важнейшей целью советской торговли является наи-

более полное удовлетворение материальных и культурных потребностей трудящихся, всевозрастающего покупательского спроса населения. Основная цель советской торговли делает едиными интересы продавцов и покупателей. Советские покупатели, так же как и торговые работники, заинтересованы в увеличении товарооборота, улучшении ассортимента и качества товаров, повышении культуры обслуживания. Активное участие населения в покупательских конференциях, выставках-продажах, народном контроле является важным фактором развития советской торговли. В противоположность этому основная цель капиталистической торговли, состоящая в получении максимальной прибыли, разъединяет интересы продавца и покупателя. Капиталистическая торговля выступает дополнительным рычагом эксплуатации трудящихся масс (путем прямой фальсификации товаров, завышения цен и т. д.). Прибыль в советской торговле является не самоцелью, а лишь средством ее дальнейшего развития.

В советской торговле отсутствуют частные посредники, основные и оборотные фонды являются государственной или кооперативной собственностью. Государственная монополия внешней торговли ограждает внутренний рынок СССР от появления на нем иностранных торговых фирм. Вместо ожесточенной конкурентной борьбы за сбыт товаров, антагонизма, соблюдения «коммерческой тайны», разорения мелких предприятий и объединения крупных, свойственных отношениям между капиталистическими торговыми фирмами и монополиями, в советской торговле определились отношения сотрудничества и взаимопомощи, социалистического соревнования, обмена передовым опытом работы.

Капиталистическая торговля способствует обострению экономических кризисов, углублению противоречий капиталистической системы. Нередко купля-продажа товаров в спекулятивных целях осуществляется без реального движения товаров, создавая фиктивный спрос и искажая действительные потребности общества.

Объектом советской торговли, ее материальной основой являются товары, производимые на социалистических предприятиях непосредственно-общественным трудом. Стоимость товаров не выражает отношений капиталистической эксплуатации.

Важным отличием советской торговли от капиталистической является ее плановое развитие вместо анархии и стихийности в условиях капиталистической системы хозяйствования. Успешному плановому развитию советской торговли способствует прежде всего сознательное установление оптимальных пропорций между товарным предложением и платежеспособным спросом. В едином народнохозяйственном плане производится увязка развития торговли с различными отраслями промышленности, сельского хозяйства, транспортом и т. д. Планирование основ-

ных показателей торговли (развития материально-технической базы, потребности в кадрах и т. п.) производится в соответствии с общественно необходимой потребностью.

Капиталистические монополии в ряде стран достигли известных результатов в разработке и внедрении различных современных форм организации торговли и изучения спроса населения, методов управления движением товаров (с использованием электронно-вычислительной техники). Однако это совершенствование организации торговли проводится только на отдельных предприятиях и в объединениях как важное средство конкурентной борьбы, не устраняя стихийности, расточительности и антагонистических противоречий, свойственных капиталистической торговле в целом.

Для развитого социалистического общества с его высокими темпами насыщения товарами внутреннего рынка и стремительным возрастанием потребностей советского народа характерно повышение роли торговли в удовлетворении материальных и культурных потребностей трудящихся. Это качественно новый уровень ее развития.

Советскую торговлю периода развитого социализма отличают более высокая степень ее обобществления, укрупнение, специализация и повышение технической оснащенности торговых предприятий, изменение технологии торговых процессов (повсеместное внедрение прогрессивных методов обслуживания и др.), существенное улучшение состава торговых кадров, совершенствование форм управления торговлей, повышение в целом культуры советской торговли и ее эффективности.

Советская торговля периода развитого социализма не только отличается от капиталистической, но и имеет неоспоримое преимущество перед последней. Это преимущество выражается прежде всего в более быстрых темпах роста основного показателя торговли — объема розничного товарооборота. Так, если в СССР за 1950—1978 гг. объем розничного товарооборота в сопоставимых ценах вырос в 9,04 раза, то в США — в 2,29 раза. Товарооборот на душу населения за этот период увеличился в СССР в 6,23, в США — в 1,59 раза¹.

Плановый характер развития торговли и всей экономики позволяет в советской торговле по сравнению с капиталистической более рационально организовывать товародвижение в масштабе страны, правильно определять потребность в розничной и оптовой сети и обоснованно ее размещать по отдельным районам страны, эффективно использовать трудовые ресурсы в торговле, избегать многих ненужных обществу расходов. Уровень издержек обращения в советской торговле почти в 3 раза ниже, чем во многих капиталистических странах.

¹ Народное хозяйство СССР в 1978 г. М.: Статистика, 1978, с. 79.

Сущность советской торговли находит свое проявление в выполняемых ею *функциях*.

Каждый товар имеет потребительную стоимость и стоимость. В соответствии с этим в процессе товарного обращения одновременно происходит обмен потребительных стоимостей товаров (т. е. реализация произведенных продуктов как общественных потребительных стоимостей) и смена форм стоимости, которые имеют различное функциональное назначение.

Реализация общественных потребительных стоимостей непосредственно связана с удовлетворением покупательского спроса на отдельные товары, а тем самым и с удовлетворением в целом материальных и культурных потребностей трудящихся. Поэтому основной функцией советской торговли является *реализация потребительных стоимостей товаров, т. е. товаров в их вещественно-натуральной форме, в соответствии с покупательским спросом населения*. Именно эта функция способствует достижению основной цели советской торговли и определяет содержание работы торговых организаций и предприятий по изучению и удовлетворению покупательского спроса населения, развитию материально-технической базы, рациональной организации торговли и т. д.

Вторая функция советской торговли состоит в *смене форм стоимости товаров, в реализации стоимости и выражается в купле-продаже товаров*. В процессе осуществления этой функции создаются условия для непрерывного социалистического воспроизводства, общественному производству возмещаются в денежной форме произведенные затраты на изготовление и продажу товаров, обеспечивается реализация чистого дохода (в виде налога с оборота и прибыли, включаемых в цену товара). Осуществление второй функции советской торговли по сравнению с первой, несмотря на ее важную роль, имеет все же подчиненное значение в силу действия основного экономического закона социализма.

§ 2. Советская торговля как отрасль народного хозяйства и ее роль в экономике страны

Советская торговля представляет собой отрасль народного хозяйства, которая занимает важное место среди других отраслей. По территории страны размещена широко разветвленная сеть оптовых и розничных предприятий, предприятий общественного питания, оснащенных современным торгово-технологическим оборудованием. На 1 января 1979 г. в государственной и кооперативной торговле насчитывалось 695,9 тыс. розничных торговых предприятий¹, в том числе 368,4 тыс. в системе потре-

¹ Народное хозяйство СССР в 1978 г., с. 450.

бительской кооперации, 292,1 тыс. предприятий общественного питания, из них 92,5 тыс. в системе потребительской кооперации. В государственной и кооперативной торговле в настоящее время занято свыше 8,5 млн. человек, в том числе в системе потребительской кооперации свыше 3 млн. человек. Розничный товарооборот государственной и кооперативной торговли в 1978 г. составил 241,3 млрд. руб., в том числе розничный товарооборот кооперативной торговли — 68,7 млрд. руб.¹

Таблица 1

Показатели по основным отраслям народного хозяйства за 1978 г.*

Отрасли народного хозяйства	Валовой обществен- ный продукт**		Националь- ный доход **		Производст- венные основные фонды***		Среднегодо- вая числен- ность рабочих и служащих	
	сумма, млрд. руб.	% к итогу	сумма, млрд. руб.	% к итогу	сумма, млрд. руб.	% к итогу	количество человек, млн.	% к итогу
1. Промышленность	633,1	63,8	216,2	51,2	479,0	47,6	36,0	33,1
2. Сельское хозяйство	147,0	14,8	73,6	17,4	211,0	20,9	11,3	10,4
3. Транспорт и связь	43,7	4,4	26,9	6,1	209,0	20,8	11,5	10,6
4. Строительство . .	99,2	10,0	46,0	10,9	48,0	4,8	11,0	10,1
5. Торговля, матери- ально-техни- ческое снабже- ние и сбыт, заго- товки	69,1	7,0	60,8	14,4	59,0	5,9	9,4	8,7
Итого . . .	992,1	100,0	422,5	100,0	1006,0	100,0	108,6	100,0

* Народное хозяйство СССР в 1978 г., с. 41, 367, 386.

** В фактически действовавших ценах.

*** На конец года, в сопоставимых ценах 1973 г.

В табл. 1 приведены важнейшие показатели по отраслям народного хозяйства, указано место в них торговли, заготовок и материально-технического снабжения (объединенные ЦСУ СССР в одну группу по их принадлежности к сфере товарного обращения).

В торговле в значительной мере осуществляются производственные процессы (транспортировка, подработка, сортировка и хранение товаров). Поэтому ее относят к числу отраслей материального производства; торговля участвует в создании валового общественного продукта и национального дохода. Однако в торговле не производятся новые материальные ценности,

¹ Народное хозяйство СССР в 1978 г., с. 433.

а происходит лишь процесс увеличения стоимости товаров главным образом за счет затрат живого труда, в силу чего удельный вес торговли, заготовок и материально-технического снабжения в национальном доходе вдвое превышает удельный вес этой отрасли в валовом общественном продукте.

Особенности торговли как отрасли народного хозяйства находят свое отражение также на соотношениях размера создаваемого национального дохода и величины используемых производственных основных фондов. Это соотношение в торговле значительно выше, чем в других отраслях народного хозяйства (за исключением строительства).

На долю торговли приходится значительная часть трудовых ресурсов страны. Каждый из одиннадцати рабочих и служащих, занятых в народном хозяйстве, работает в торговле или других отраслях сферы товарного обращения.

Исходя из места обмена в процессе воспроизводства *основная роль торговли в народном хозяйстве выступает как связующее звено между социалистическим производством и народным потреблением.*

В условиях развитого социализма в огромной мере увеличивается товарная масса предметов потребления, непрерывно повышается платежеспособный спрос населения, качественно возрастают потребности трудящихся — все это повышает значение основной роли торговли как связующего звена между социалистическим производством и народным потреблением. От выполнения этой роли торговли во многом зависит степень удовлетворения непрерывно растущих потребностей населения, а также планомерное развитие производства и бесперебойное осуществление процесса социалистического воспроизводства. Важное значение для торговли в связи с этим имеют изучение покупательского спроса и сбалансирование его с товарными ресурсами, разработка и внедрение научных методов управления движением товаров, развитие и совершенствование материально-технической базы торговли, повсеместное внедрение прогрессивных методов торговли.

Роль торговли как посредника между социалистическим производством и народным потреблением не ограничивается пассивным доведением товаров до потребителя. *Торговля призвана активно влиять на количество, ассортимент и качество производимых товаров.* Этой стороне деятельности торговых организаций в настоящее время придается первостепенное значение, поскольку немалое еще количество товаров, производимых нашей промышленностью, не соответствует современному уровню требований покупателей в связи с интенсивным процессом возрастания потребностей и качественным изменением спроса населения. Перед промышленностью стоит актуальная задача своевременного обновления ассортимента и существенного улучшения качества выпускаемых товаров.

Наука и практика социалистического строительства выработали такие основные формы хозяйственных связей между торговлей и промышленностью, как заявки и заказы на товары народного потребления, оптовые ярмарки, хозяйственные договоры. Последовательное их осуществление позволяет торговле эффективно влиять на формирование плана выпуска продукции (производственную программу) промышленных предприятий, осуществлять действенный контроль за выпуском нужных населению товаров.

Заявки торговых организаций являются главной исходной формой планового воздействия торговли на производство. В них отражается требуемое поступление товаров в торговые организации. В основе заявок лежит покупательский спрос на ту или иную товарную группу, размер которого определяется потребностями населения, ограниченными их покупательскими фондами.

После получения торговыми организациями рыночных фондов по группам товаров (размер которых устанавливается с учетом заявок торговли, а также сырьевых и производственных возможностей промышленности, импорта и экспорта товаров и других факторов) торговые организации составляют заказы в пределах этих фондов (путем уточнения и корректировки заказов). *Заказы* торговли должны стать основой определения объема выпуска и ассортимента товаров народного потребления.

Важной формой хозяйственных связей между торговлей и промышленностью являются оптовые ярмарки (введенные с 1963 г.). В них участвуют представители промышленных предприятий и объединений (с образцами моделей товаров, которые они будут выбатывать в планируемом году), а также работники оптовых баз и розничных организаций (предприятий). Основная цель оптовых ярмарок — согласование заказа на отдельные группы товаров по развернутому ассортименту, моделям, фасонам, расцветкам и другим товарным признакам в пределах выделенного фонда. Оптовые ярмарки как форма хозяйственных связей между торговлей и промышленностью в целом себя оправдали и получают свое дальнейшее развитие и совершенствование.

Завершающее и вместе с тем основное место в хозяйственных связях между торговлей и промышленностью занимает *договор на поставку товаров*, который составляется после согласования заказа на отдельные группы товаров по развернутому ассортименту на оптовых ярмарках. Он является юридическим документом, на основе которого непосредственно производится поставка товаров. Содержание хозяйственного договора, права и обязанности сторон определены Положением о поставках товаров народного потребления (принято 9 апреля 1969 г.). Систематический контроль за ходом выполнения договоров, своевременное применение материальных санкций в случае нарушения договорных обязательств являются важным средством

воздействия торговых организаций на качество производимых товаров.

В целях усиления воздействия торговли на производство все большее значение приобретают *прямые договоры*, заключаемые розничными организациями и крупными предприятиями с промышленностью. В системе потребительской кооперации прямые договоры с промышленными предприятиями заключают потребсоюзы и их оптовые базы. Положительное значение прямых договоров состоит в том, что непосредственные контакты промышленности с розничным звеном позволяют полнее учесть все особенности покупательского спроса, промышленные предприятия идут на согласование ассортимента по более широкому перечню товарных признаков (расцветки, фасоны и т. д.), оперативнее вносятся поправки в годовые и квартальные показатели производственной программы в связи с изменившимися условиями реализации.

Торговля влияет на *улучшение качества товаров* — одну из главных проблем в удовлетворении покупательского спроса населения. Повышение качества товаров равнозначно увеличению выпуска изделий; оно отражает рост эффективности общественного производства. Формами воздействия торговли на улучшение качества товаров являются участие работников торговли в разработке государственных стандартов (ГОСТов) или технических условий (основных показателей качества товаров), организация и функционирование при министерствах торговли союзных республик государственных инспекций по качеству товаров, проведение бракеража товаров на оптовых и розничных предприятиях, применение к поставщикам материальных санкций при поступлении недоброкачественной продукции, использование торговыми организациями права снижения оптовых цен на товары низкого качества и не пользующиеся покупательским спросом.

Воздействие торговли на производство осуществляется также через различные общественные формы, включая непосредственное участие торговых работников в составлении производственных программ промышленности, привлечение работников промышленности к участию в выставках-продажах по отдельным группам товаров и покупательских конференциях, освещение вопросов об ассортименте и качестве товаров в нашей периодической печати, кино, на радио, телевидении и т. д.

Большое значение в укреплении хозяйственных связей между торговлей и промышленностью и усилении воздействия торговли на производство имеет постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР «Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качества работы». В данном постановлении предусмотрены меры по совершенствованию хозяйственного механизма, которые будут способствовать увеличению производства,

улучшению ассортимента и качества товаров. К числу этих мер необходимо отнести изменение показателей оценки деятельности производственных предприятий (выполнение планов по объему чистой продукции, выпуску продукции в натуральном выражении, росту производства продукции высшей категории), переход на заключение пятилетних соглашений между оптовыми организациями и промышленными объединениями, повышение ответственности производственных объединений (предприятий) за выполнение заказов торгующих организаций и дифференциацию оптовых цен и торговых скидок в зависимости от качества и потребительских свойств поставляемых товаров, установление повышенных нормативов образования фондов экономического стимулирования для производственных объединений и предприятий, значительно увеличивающих выпуск новых товаров с учетом спроса на них, и др.

Общественное разделение труда предопределяет широкую систему экономических связей между промышленностью и сельским хозяйством, городом и деревней, основное место в которых занимает товарное обращение средств производства и предметов потребления.

Советская торговля выполняет важную роль в товарном обращении между промышленностью и сельским хозяйством, городом и деревней. Через систему закупок сельскохозяйственных продуктов и сырья, а также другие каналы советская торговля участвует в реализации продукции колхозов, совхозов, колхозников и отдельных граждан для обеспечения легкой и пищевой промышленности необходимым сырьем, а городского населения продуктами питания. Реализуя произведенную продукцию, советская торговля стимулирует тем самым развитие сельскохозяйственного производства. Важное значение в увеличении притока сельскохозяйственных продуктов в промышленность и обеспечении города имеет развитие и совершенствование материально-технической базы и организации закупок сельскохозяйственных продуктов и сырья, городской кооперативной торговли, колхозной торговли.

Вместе с тем советская торговля, и в том числе кооперативная, доводит (реализует) всевозрастающую массу товаров из города в деревню, способствуя тем самым повышению материального и культурного уровня жизни сельского населения, росту сельскохозяйственного производства, развитию по всем каналам товарного обращения между промышленностью и сельским хозяйством.

Природные и исторические условия определили территориальное разделение труда в нашей стране. *Советская торговля по товарам народного потребления осуществляет экономические связи между отдельными районами страны* путем проведения межреспубликанского (областного, районного) обмена товаров. Обеспечивая сбыт продукции, производимой в отдельных рай-