

О ТОРГОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ РЫНКА СРЕДСТВ ПРОИЗВОДСТВА

Баскин А.И.

(Москва)

Рассматривается современное состояние торговой инфраструктуры рынка средств производства, основные направления ее развития и функционирования в условиях экономики рыночного типа.

Становление рыночной экономики неразрывно связано с формированием и развитием торговой инфраструктуры (ТИ), которая представляет собой совокупность самостоятельных организаций и предприятий, целиком или главным образом специализирующихся на обращении товаров. Ее составной частью является ТИ рынка средств производства.

С переходом к рыночным отношениям стираются грани, отделяющие формы и методы функционирования ТИ рынков товаров производственного назначения и личного потребления. Единство рынка предполагает единство его инфраструктуры. Однако некоторые различия между этими составляющими ТИ, обусловленные спецификой товаров, их производства и потребления, сохраняются. Особенно существенны эти и другие различия на начальных стадиях, в частности в сложном процессе трансформации системы и отрасли материально-технического снабжения (полное название — "материально-техническое снабжение и сбыт") в систему и отрасль (подотрасль) торговли товарами производственного назначения. Все это необходимо учитывать на пути построения экономики рыночного типа.

По данным единовременного учета предприятий и организаций материально-технического снабжения в 1989 г. отрасль насчитывала 11412 самостоятельных хозяйственных звеньев, в которых было занято 1177 тыс. человек. Объем реализации товаров составлял 297,9 млрд. руб., в том числе со складов и через магазины — 148,2 млрд. руб.; основные производственные фонды (ОПФ) на 01.01.1990 г. — 22 млрд. руб., товарные запасы — 22,5 млрд. руб. Однако значительная часть предприятий и организаций фактически представляла собой службы снабжения и сбыта промышленности, строительства и других отраслей. Поэтому к собственно посредническим звеньям можно отнести только 8,4 тыс. предприятий и организаций (в том числе около 4 тыс. в системе АПК) с численностью 822 тыс. человек (из которых снабженческо-сбытовой деятельностью было занято 603 тыс. человек). Ими реализовано товаров производственного назначения на сумму 255,8 млрд. руб. В системе бывшего Госснаба СССР находилось 878 самостоятельных хозяйственных звеньев, где работало 132,5 тыс. человек, ОПФ составляли 3 млрд., товарные запасы — 6 млрд., объем реализации — 91,2 млрд., в том числе со складов и через магазины — 33,6 млрд. руб.

На долю 66% предприятий и организаций приходилось 11,5% общего объема реализации; 29% звеньев занимали в нем 29,3%; 5% продали 59,2% товаров. Средний объем реализации в первой группе — около 5 млн. руб./г, во второй — 45 млн.; каждое предприятие третьей группы — свыше 100 млн. руб.

За последние 2–3 года для ТИ, обслуживающей оборот средств производства, были характерны:

резкое падение роли и престижа входящих в ее состав государственных звеньев, ранее монопольно определявших режим материально-технического снабжения;

административное ограничение деятельности торговых посредников со стороны органов регионального управления путем запрещения или лицензирования вывоза товаров за пределы регионов, установления таможенных барьеров и т. п.;

сокращение объемов материальных ресурсов, движение которых организовывалось и осуществлялось сетью торговых посредников;

абсолютное уменьшение продукции производственного назначения, циркулирующей по складским каналам;

падение доли товарных запасов, находящихся у торговых посредников;

рост цен на их услуги;

повышение доли доходов, получаемых от выполнения чисто посреднических функций (содействие заключению сделок купли-продажи и участие в них);

увеличение числа посреднических звеньев и возрастание повторного оборота;

разгосударствление и приватизация торгово-посреднических предприятий и организаций в небольших размерах;

расширение области применения свободных цен при реализации продукции;

появление и активное развитие новых институтов ТИ (товарные биржи, торговые дома и т. п.);

возникновение конкуренции между звеньями ТИ;

превращение коммерческой информации в систематически воспроизводимый и реализуемый товар;

существенное сокращение инвестиций в развитие складского хозяйства торговых посредников при одновременном росте затрат на приобретение современных средств переработки и передачи информации.

Даже этот неполный перечень свидетельствует как о негативных, так и позитивных процессах, происходящих в ТИ.

Казалось бы, некоторое уменьшение в последние годы расхода материальных ресурсов на выпуск отдельных видов продукции военного назначения и инвестиций в промышленность должно было создать условия для более полного удовлетворения текущего спроса на средства производства. Однако этого не произошло ни в начале реформ народного хозяйства, ни позднее, когда положение осложнилось из-за крайнего обострения общей экономической, социальной и политической обстановки.

Катастрофически падает мотивация к насыщению спроса на средства производства — их количество, ассортимент и качество, и это является одной из причин (наряду с резким уменьшением работ по обновлению и расширению основных фондов и др.) снижения общих объемов производства. Среднесуточная выработка промышленной продукции в августе 1991 г. была ниже, чем в аналогичном периоде предыдущего года на 6%. Добыча нефти упала за это же время на 10%, производство проката черных металлов сократилось на 12%, выпуск грузовых магистральных вагонов и грузовых автомашин — на 13%, химических волокон и нитей — на 16%, пиломатериалов — на 14%, синтетических моющих средств — на 17–20%.

При сохраняющейся монополизации производства государство поддерживает резкое повышение цен на продукцию. Оптовые цены за 1991 г. (по сравнению с августом 1990 г.) увеличились в 2,5 раза, при этом доля свободных договорных цен возросла за 8 мес. 1991 г. с 20 до 50%. В 1992 г. этот процесс приобрел всеобщий и ускоренный характер.

Скачкообразный рост и массовый характер дефицитности средств производства, стремительное обесценивание рубля, полная неуверенность в источниках материальных ресурсов, невозможность предвидения в реальном масштабе времени динамики соотношения спроса и предложения, неверие в эффективность государственной поддержки материального обеспечения даже объявленных приоритетными отраслей народного хозяйства и регионов страны, крайне искаженные формы либерализации цен на фоне сохранившегося монополизма производителей — все это предопределяет экономическую логику поведения хозяйствующих субъектов (производителей и посредников).

"Пестрота" цен на одноименные виды продукции (в том числе, используемой в инвестиционном цикле), непредсказуемость их изменения наряду с быстро убываю-

щей ресурсной "корзиной" заставляют хозяйственные звенья искать выход в бартерных операциях, сдерживать капитальные вложения, необходимые для модернизации и расширения производства, ориентируя торговых посредников главным образом на спекулятивные операции и неприятие работы на перспективу.

Типичной для производителей стала тактика "придерживания" имеющейся продукции в обстановке и без того острой нехватки материальных ресурсов, открыто выраженное стремление к бартерным сделкам, игнорирование не без помощи органов государственной власти ею же устанавливаемых заданий и лимитов, "перекачка" товарных ресурсов в те каналы, в которых она может циркулировать по диктуемым поставщиками ценам. Аналогично поведение и торговых посредников.

Несмотря на возрастающий дефицит материальных ресурсов, а вернее благодаря ему и прогрессирующей инфляции, возрастает запасоемость производства (в 1988 г. отношение запасов средств производства к валовому общественному продукту составило 0,212). Увеличивается доля сознательно "придерживаемой" продукции как у потребителей, так и у поставщиков; ее назначение — бартерный обмен.

Даже такие сугубо рыночные институты ТИ, как товарные биржи, не выполняют свойственных им в условиях рыночной экономики функций: они выступают как центры осуществления бартерных операций и аукционов товаров (главным образом небольших партий), в том числе со специфическими свойствами.

Характерна всеобщая универсализация товарных бирж. Лишь немногие из них с достаточной степенью условности можно отнести к специализированным, но-даже на них профильные товары занимают 10—15%. Сумма торговых сделок на биржах составляет только 3—5% общего оборота товаров производственного назначения, хотя цены в несколько раз возросли, а в составе продаж высока доля товаров народного потребления. Тем не менее судить о перспективах развития биржевых структур по нынешним масштабам и видам их деятельности было бы ошибочно. Объемы биржевого оборота стремительно растут, товарные биржи нередко успешно конкурируют с государственными органами материально-технического обеспечения и даже вытесняют их с рынка торгово-посреднических услуг. Такие биржи, как Российская товарно-сырьевая, Московская товарная, Азиатская и некоторые другие, уже обладают солидной коммерческой репутацией и играют существенную роль в организации товарных рынков. И это при том условии, что в 1991 г. около 80% общей массы промышленных товаров производственного назначения поставлялось их потребителям на основе различных форм централизованного распределения, а подавляющее большинство снабженческо-сбытовых звеньев принадлежало государственным структурам.

Вместе с тем почти ни один из торговых посредников не берет на себя обязательств перед изготовителями по реализации их продукции, не обладающей явной "бартерной ценностью" или безусловно дефицитной, и тем активнее они "уходят" от обязательств перед потребителями по устойчивому обеспечению последних материальными ресурсами.

Одна из характерных черт современной ситуации — увеличивающийся разрыв между динамикой объемов деятельности торговых посредников и объемов получаемых ими доходов. Возросшая дефицитность материальных ресурсов, недостаточная информированность производителей и их неподготовленность к функционированию вне командно-административной системы поставили часть торговых посредников в привилегированное положение: они пользуются значительно большей долей валового национального продукта и национального дохода, чем это возможно в рыночных условиях [1, 2].

При снижении в 1990 г. по сравнению с 1989 г. объемов оптовой продажи товаров в целом по отрасли снабжения на 20,7 проц. пункта ее доходы от реализации сократились только на 17,6 проц. пункта (при ухудшении качества обслуживания потребителей). По системе Госснаба СССР объем реализации упал на 4 проц. пункта, а доходы выросли в 1,9 раза; средняя доходная ставка, взимаемая с потребителей и поставщиков, увеличилась вдвое (с 2,12 до 4,27%) при росте оптовых цен на товары. Это типично почти для всех снабженческо-сбытовых и торгово-посреднических организаций, использующих в условиях товарного дефицита свое монопольное положение. Например, "Мос-

горцветметснабсбыт" взимал с потребителей настолько высокую плату, что обеспечил себе сверхрентабельность при резком снижении объемов складских поставок (примерно вдвое). По такому же пути пошли бывшие союзные фирмы при Госснабе СССР (союзопторги), переданные затем в систему Министерства торговли и материальных ресурсов России. С ростом цен на технику и химикаты, лес и топливо сильно возросли доходы снабженческих организаций, поставляющих продукцию для сельскохозяйственного производства. И хотя в известной мере за счет этого исправляется "историческая несправедливость" по отношению к сфере обращения, значительная часть получаемых ею средств направляется не на развитие и повышение качества своей деятельности, а используется главным образом в чисто потребительских целях.

Сказанное вовсе не свидетельствует о бесполезности или вредности деятельности нынешних торговых посредников в современных условиях. Они пытаются заполнить вакуум, образовавшийся при распаде прежних государственных структур. Без них производителям было бы неизмеримо труднее хоть как-то "держаться на плаву". Возникают отдельные элементы коммерческих отношений и перспективных структур, хотя их развитие происходит в обстановке глубоких экономических деформаций; это затрудняет и искажает реализацию заложенных в них возможностей прогрессивных преобразований механизма хозяйствования.

Таким образом, современная ТИ и ее деятельность адекватны квазирыночной ситуации, которая сейчас сложилась. Многим хозяйственным руководителям всех уровней управления выход из нее в области межпроизводственного обмена средствами производства виделся в государственной (со стороны центральных и республиканских структур) поддержке установления и сохранения хозяйственных связей в сочетании с развитием инициативных форм организации обмена продукцией, свойственных рыночным отношениям. При этом основной упор ими по-прежнему делался на централизованную регламентацию движения материальных ресурсов. Это рельефно проявилось в 1991 г.: по сравнению с 1990 г. доля такого распределения существенно возросла. Например, по металлопрокату она увеличилась с 66 до 78%, по электродвигателям переменного тока — с 31 до 86%. В последующем сторонники этого подхода уточнили свои взгляды лишь в той части, что центр тяжести в распределении следует перенести с общесоюзного на республиканский уровень. Так, по-прежнему игнорировалась очевидная истина, что система государственного распределения материальных ресурсов на практике крайне далека от возлагаемых на нее надежд, а главное — отдаляет и затрудняет формирование действительно рыночного механизма хозяйствования.

Поэтому все большее признание завоевывает концепция перехода к организации оборота товаров производственного назначения на договорной основе, включающего реальное право изготовителей, торговых посредников и потребителей самостоятельно решать вопросы реализации и покупки товаров и согласования цен на них. Это относится ко всем областям хозяйствования, в том числе к материальному обеспечению выполнения заказов для государственных нужд. Такая концепция уже получила частичное воплощение в постановлении правительства России об организации материально-технического обеспечения ее народного хозяйства на 1992 г.

Однако слабой стороной остается неразработанность форм и методов государственной поддержки демонополизации рынка и его насыщения товарами. Не определена стратегия и не осуществляется целенаправленная политика и в развитии инициативных институтов и соответствующих им форм деятельности ТИ. Меры, которые предпринимались в этой области, не столько помогали, сколько тормозили становление новых структур и активизацию их деятельности. Если государство останется на прежних позициях, если оно не будет придерживаться курса протекционизма, то ТИ рынка товаров производственного назначения по-прежнему будет ориентироваться на организацию и осуществление не регулярного, а спонтанного обмена. Между тем ТИ рынка средств производства нуждается в коренных преобразованиях. Этот процесс следует рассматривать одновременно и как следствие, и как одно из важнейших условий развития экономики [3, 4].

Прогнозировать сколько-нибудь конкретные параметры развития ТИ рынка средств

производства в стране сейчас крайне трудно как из-за отсутствия достаточно полной и достоверной информационной базы, так и (это главное) неопределенности динамики экономических, социальных и политических процессов на ближайшие 3—5 лет. Поэтому более реалистичной представляется попытка констатации тенденций, отражающих требования нормального функционирования экономики рыночного типа в этой области, которая должна придти на смену современному состоянию. Естественно, что такая констатация должна опираться на опыт развитых стран и одновременно учитывать принципиальные особенности нашего стартового периода, видимые и ожидаемые черты преобразования действующих и становления новых хозяйственных структур. Она может служить одной из предпосылок при разработке программ государственной поддержки развития рынка средств производства.

При неизбежности в ближайшей перспективе участия государственных органов в управлении материальными потоками путем прямого распределения небольшой части средств производства необходимо последовательно сокращать зону административного воздействия на формирование экономических связей и его жесткость. Предприятия как можно быстрее должны получить реальное право распоряжения своей продукцией, исходя из спроса на нее и собственных интересов. В противном случае сохранится среда, в которой будет постоянно воспроизводиться монополизм со всеми вытекающими отрицательными для будущего рынка последствиями. Государственная система распределения материальных ресурсов генетически несовместима с развитием конкуренции. Даже когда производство одного и того же продукта рассредоточено на многих предприятиях, такое распределение превращает каждое из них в монополиста, игнорирующего спрос.

Сколько-нибудь реальной и перспективной альтернативы отказу от системы государственного распределения материальных ресурсов нет. И это в полной мере относится к радикальному изменению состава и деятельности ТИ рынка средств производства. Даже в современной кризисной ситуации действия инфраструктуры оказываются результативными лишь в тех случаях, когда ее звенья руководствуются пусть искаженными, но реальными интересами участников оборота, направляя материальные потоки в отрасли, производящие товары "бартерной ценности" или зарабатывающие СКВ, либо имеющие возможность приобретать продукцию по ценам, в несколько раз превышающим установленные оптовые. По мере вхождения в рыночное хозяйство ТИ будет тем успешнее выполнять свои функции в обороте товаров производственного назначения, чем шире и глубже окажутся товарно-денежные отношения в их цивилизованной форме. Другими словами, формирование эффективной ТИ рынка средств производства при прочих равных условиях зависит от степени свободы доступа потребителей к необходимым им материальным ресурсам. В свою очередь ТИ должна способствовать решению этой задачи путем создания предпосылок для развития конкуренции между изготовителями продукции. Нацеленная на эффективное обеспечение потребителей, ТИ призвана поддерживать конкурентоспособность производителей.

Следует подчеркнуть, что одним из решающих факторов жизнедеятельности современной рыночной экономики является время, и ТИ здесь играет решающую роль. Она должна содействовать: сокращению промежутка между моментами возникновения динамичного спроса и его удовлетворения при наиболее выгодных для потребителя и поставщика условиях; бесперебойной циркуляции товаров и нивелированию перенасыщения рынка теми или иными видами продукции, ведущего к кризису перепроизводства и неуправляемой динамике цен; минимизации времени оборота средств изготовителей и потребителей продукции, особенно вложенных в материальные запасы и затрачиваемых на их хранение.

Соответственно перечисленным основным целям можно полагать, что по мере преодоления кризисной ситуации в экономике и становления рыночного хозяйства ТИ оборота средств производства будет развиваться в следующих направлениях.

1. Последовательное сокращение количества и объемов деятельности хозяйственных звеньев, осуществляющих функции государственной регламентации объемов материальных ресурсов и хозяйственных связей по поставкам продукции. Очевидно, действующ-

щие в регионах России государственные компании вынуждены будут уступать место значительно более широкой сети негосударственных и частных инфраструктурных предприятий и организаций, работающих на коммерческой основе и выступающих посредниками между изготовителями и потребителями на свободном рынке. Это не исключает того, что часть новых хозяйственных звеньев может по соглашениям с органами государственного управления (особенно в переходный период) выполнять функции по обеспечению материальными ресурсами государственных программ, финансируемых из бюджета страны или региона. Целесообразно, в частности, чтобы такие негосударственные посреднические организации играли активную роль в снабжении на контрактной основе сельскохозяйственных предприятий техникой, запасными частями, материалами, удобрениями, ядохимикатами, топливом, выступая одновременно оптовыми покупателями их продукции.

Такие организации должны действовать в обстановке свободного ценообразования как на обращающиеся товары, так и на посреднические услуги. Однако в тех случаях, когда государство будет проводить политику создания льготной среды для определенных групп потребителей, посреднические организации могут получать целевые бюджетные ассигнования для покрытия разницы между ценами, по которым они покупают товар у изготовителей и по которым продают его потребителям.

2. Образование разветвленной сети независимых фирм, специализирующихся на оказании услуг по применению маркетинга и логистики* малым и средним предприятиям, для которых создание своих подразделений, выполняющих эти функции, экономически нецелесообразно или малоэффективно. Такие фирмы будут реально содействовать заинтересованным предприятиям в достижении и поддержании их конкурентоспособности, выполняя их заказы по изучению конъюнктуры рынка, формированию спроса, организации рекламы, проектированию рациональных схем движения товаров, обеспечению коммерческой информацией.

3. Резкое сокращение количества товарных бирж (сейчас их число превысило 400) и их товарная специализация с ориентацией на крупные торговые сделки с качественно однородными продуктами главным образом под их будущее производство. Кардинальное повышение доли биржевого оборота в реализации этих видов продукции. Налаживание теснейшего взаимодействия товарных и фондовых биржевых учреждений.

4. Образование транснациональных торгово-посреднических фирм, свободно функционирующих в рамках общего экономического пространства России и за его пределами. Обеспечение ими эффективного межрегионального оборота и содействие формированию единого рынка, включая выравнивание цен на товары и услуги.

5. Создание государственной системы товарных резервов, их содержания и использования в целях активного воздействия на поддержание необходимого соотношения между спросом и предложением, стабилизации цен, обеспечения надежного функционирования рынка в экстремальных ситуациях.

6. Резкое расширение сети посреднических предприятий для оптовой и особенно мелкооптовой торговли товарами производственного назначения со своих складов с оказанием покупателям услуг по подготовке продукции к потреблению, ее доставке и т. п.

С разгосударствлением и приватизацией собственности будет увеличиваться количество самостоятельных предприятий и снижаться уровень концентрации производства. Это приведет к превращению значительной части внутрипроизводственного движения полуфабрикатов в межпроизводственное обращение товаров и возрастанию ареала малых потребителей промышленных товаров производственного назначения. Следствием такого процесса при консервативной структуре движения товаров является увеличение производственных запасов, т. е. замедление оборачиваемости средств и потеря конкурентоспособности. Это повлечет за собой сдерживание развития эко-

*Под логистикой понимается комплекс организационно-экономических методов рационализации материальных потоков, позволяющих максимально синхронизировать деятельность изготовителей, транспорта и потребителей.

номики, деловой активности и рынка. Расчеты показывают, что при удвоении доли малых потребителей в объемах производства потребность в таких запасах повысится в 1,3–1,5 раза. Связанные с этим дополнительные расходы и рост себестоимости продукции вызовут ослабление позиций потребителей на рынке. Но если соответственно расширить объемы складского движения товаров, то производство может функционировать без возрастания уровня запасов. Чем ниже концентрация производства, тем больше эффект складского способа товародвижения.

Сейчас в стране около 400 тыс. малых предприятий (в том числе 225 тыс. кооперативов), оборот которых с 1987 по 1990 г. возрос в 212 раз и достиг 70 млрд. руб. Можно ожидать, что со временем их количество достигнет 14–15 млн. Поэтому ускоренное развитие мелкооптовых предприятий для организации складских поставок не только целесообразно, но и крайне необходимо.

7. Широкое развитие системы проката технических средств, включая применение долгосрочного лизинга. Для этой цели могут создаваться (расширяться) пункты, входящие в состав предприятий по торговле аналогичными видами продукции, или образовываться самостоятельные специализированные предприятия, если спрос обеспечивает рациональные объемы их деятельности [3, 4].

8. Формирование и эксплуатация складских комплексов коллективного пользования, позволяющих малым и средним предприятиям хранить в них свои запасы. Коллективные склады, принадлежащие посредническим звеньям, дадут возможность экономить инвестиционные ресурсы и значительно ускорить на этой основе оборачиваемость авансированных средств [2].

9. Учитывая большую роль транспорта в достижении высокого уровня обслуживания торговыми посредниками своих партнеров и прямую зависимость от его работы эффективности применения методов логистики в движении товаров, в перспективе все более явно будет проявляться тенденция комбинирования торговой и транспортной деятельности в составе посреднических звеньев, выполняющих функции физического распределения товаров. В связи с этим можно ожидать активного формирования в структуре таких звеньев автотранспортных подразделений, обеспечивающих точный ритм завоза продукции на торговые склады и ее доставки покупателям в наиболее выгодном для них режиме [1, 5].

Естественно, перечисленные направления развития ТИ не охватывают весь спектр ее институциональных форм и видов деятельности. Но они отражают ее "каркас", который представляется основой для построения и функционирования рыночной инфраструктуры в целом и удовлетворения спроса со стороны производства на торговые посреднические услуги.

Вместе с тем реальный переход к экономике рыночного типа обусловит прогрессивные изменения в составе и деятельности инфраструктурных подразделений производственных предприятий. Это должно коснуться главным образом крупных хозяйственных единиц, самостоятельно реализующих свою продукцию и закупающих материальные ресурсы для потребления. Такие подразделения и их материальная база в период действия командно-административной системы считались третьестепенными. Это отражалось и в низкой квалификации кадров и оплате их труда, и в плачевном состоянии складского хозяйства.

При рыночных отношениях на промышленных предприятиях резко возрастает роль и место подразделений, занятых сбытовой деятельностью. Они должны преобразоваться в службы маркетинга, оказывающие влияние на работу производственных подразделений и закупку исходных материалов. Возникает необходимость и будут созданы условия для широкого применения методов логистики. Тогда даже для наиболее крупных предприятий большое значение получит активное взаимодействие с ТИ, главным образом по вопросам сбыта готовой продукции. Об этом свидетельствует высокая доля мелких заказов, которая имеет тенденцию к росту. На Никопольском трубном заводе из 82,8 тыс. позиций заказов только 3,4% были равны или превышали вагонную норму; 48,1% составляли заказы менее 1 т в квартал. Эти показатели типичны для большинства крупных и тем более для мелких предприятий. Поэтому

рентабельная работа предприятий возможна лишь в тесном контакте с торговыми посредниками, способными аккумулировать и эффективно удовлетворять спрос "малых" потребителей [3, 5].

Вместе с тем можно полагать, что крупным изготовителям в ряде случаев выгодно создавать собственные дочерние предприятия торгового профиля. Такая фирменная торговля будет функционировать тем успешнее, чем активнее сумеет сочетать "обычную" продажу товаров (в том числе независимым торговым посредникам) с широкой гаммой услуг по преобразованию производственного ассортимента продукции в потребительский и послепродажным обслуживанием. Тем самым фирменная торговля явится важным элементом развития конкуренции. При этом, однако, нельзя забывать об опасности монополизации рынка крупными изготовителями, что предполагает жесткие меры по предотвращению сговора относительно объемов производства и продаж, цен, зон деятельности и т. п. [3].

Преобразование и развитие ТИ рынка средств производства потребует соответствующих инвестиций [4]. Необходимо обеспечить условия, стимулирующие торговых посредников вкладывать собственные средства в развитие своего экономического потенциала. То же самое относится к материальной базе инфраструктурных подразделений производственных предприятий. Представляется целесообразным освобождать от налогообложения часть прибыли, которая будет направляться на эти цели.

Создание ТИ, адекватной требованиям развитого рынка средств производства, связано с решением ряда сложных проблем, общих для структурных преобразований экономики (финансы, инвестирование, страхование, транспорт, связь, кадры и т. п.). В их числе — радикальная перестройка статистического учета. Современный уровень статистики снабжения и сбыта свидетельствует о том, что это — одна из наименее отработанных областей учета даже применительно к "дореволюционному" периоду функционирования народного хозяйства.

Можно констатировать утрату даже ущербной традиционной статистики в снабжении. Например, по экспертным оценкам официальные данные о валовой продукции инфраструктуры составляют лишь 42% ее реальной величины. Надо уже сейчас приступить к формированию системы статистического учета для отрасли торговых посредников, используя как государственные, так и частные институциональные структуры. При этом важно, чтобы в статистике нашел отражение состав данной отрасли по формам собственности, специализации, концентрации и видам деятельности, размещению, а также характер заключаемых сделок. Кроме того, нужны показатели производственно-экономического потенциала отрасли: кадров, основных фондов, оборотных средств, товарных запасов. Большое значение будет иметь статистика издержек и цен на услуги, их рентабельности.

Однако при всей важности этой информации ее полезность будет неполной без целостной статистики движения товаров, охватывающей и отражающей объемы и структуру купли-продажи не только через посредников, но и при прямых взаимоотношениях между изготовителями и потребителями, динамику цен, уровня, структуры и размещения совокупных запасов и т. д. В условиях рынка нужна система учета, открывающая доступ к анализу и пониманию всего многообразия органически связанных хозяйственных процессов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бенсон Д., Уайтхед Дж. Транспорт и доставка грузов. М.: Транспорт, 1991.
2. Комлев С.Л. Оптовая торговля средствами производства в США (организация и структура отрасли). М.: ЦНИИТЭИМС, 1989.
3. Баскин А.И., Варданян Г.И. Экономика снабжения предприятий сегодня и завтра. М.: Экономика, 1990.
4. Баскин А.И. Инвестиционная деятельность и направления ее дальнейшего развития в отрасли снабжения. М.: ЦНИИТЭИМС, 1991.
5. Резер С.М. Системы логистики и транспорт. М.: Транспорт, 1990.