



В. Н. ГОДУНОВ

СУЩНОСТЬ И ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ СРЕДСТВАМИ ПРОИЗВОДСТВА

XXVI съезд КПСС поставил задачу повысить роль и ответственность общегосударственной системы материально-технического снабжения за бесперебойное обеспечение народного хозяйства сырьем, материалами, оборудованием и запасными частями¹. Немаловажное значение в выполнении этой задачи принадлежит оптовой торговле средствами производства.

В экономической и правовой науке нет единого определения оптовой торговли средствами производства. Общим в подходе к определению оптовой торговли является признание ее планового характера, исходя из которого часть ученых стремится выделить и другие признаки. В качестве таких признаков называются бесфондовая (безлимитная) продажа продукции, либо продажа продукции по заказам потребителей². Бытует и «широкое» определение оптовой торговли средствами производства как процесса обращения этих средств, основанного на сочетании планового распределения продукции в народном хозяйстве и планового обмена между предприятиями путем купли-продажи с широким использованием товарно-денежных отношений³. Очевидно именно такое толкование позволяет некоторым авторам отнестись к оптовой торговле и прямые длительные хозяйственные связи⁴. Многие ученые выступают против отнесения прямых длительных хозяйственных связей к оптовой торговле, утверждая, что оптовая торговля обязательно предполагает наличие посредника⁵, что прямые длительные связи выступают как способ планирования производства и распределения продукции, а не как форма оптовой торговли⁶.

Обратимся теперь к законодательству. В соответствии с Положением о поставках продукции порядок снабжения объединений, предприятий, учреждений и организаций продукцией путем оптовой торговли регулируется Положением об оптовой торговле продукцией производственно-технического назначения⁷. К сожалению, в последнем дано слишком общее определение оптовой торговли: «Оптовая торговля продукцией производственно-технического назначения является формой планового распределения материальных ресурсов, основанной на государственном плане развития народного хозяйства». Положение предусматривает две формы оптовой торговли средствами производства: в порядке прямых длительных хозяйственных связей и через территориальные снабженческо-сбытовые организации.

Прямые длительные хозяйственные связи организуются на основе планов прикрепления производственных объединений и предприятий-потребителей к производственным объединениям и предприятиям-изготовителям. В планах прикрепления указываются объемы поставки продукции, как правило, в групповом ассортименте на длительный период с разбивкой по годам. Все остальные условия поставки определяются в долгосрочных договорах, заключаемых сторонами в соответствии с планами прикрепления⁸. Развернутый ассортимент продукции и сроки ее поставки определяются заказами потребителей, согласованными с изготовителями. Порядок и сроки представления и согласования заказов устанавливаются в долгосрочных договорах.

Оптовая торговля через территориальные снабженческо-сбытовые организации имеет несколько разновидностей. Она осуществляется с баз, складов и магазинов и транзитом, как по лимитам, так и без лимитов. При оптовой торговле по лимитам потребители вправе требовать от снабженче-

ско-сбытовой организации необходимые им материальные ресурсы в количестве, не превышающем лимит. Лимиты представляют собой односторонне-обязательные плановые акты. Они создают для потребителя лишь право на получение продукции, но он не несет ответственности за ее невыборку согласно лимиту.

При оптовой торговле без лимитов потребитель вправе получить от снабженческо-сбытовой организации требуемое количество материальных ресурсов. Перечни продукции, реализуемой без лимитов, определяются территориальными органами материально-технического снабжения с учетом конкретных условий, складывающихся в планируемом году, а также данных союзглавснабсбытов о сбалансированности ресурсов с потребностью.

Взаимоотношения между снабженческо-сбытовыми организациями и производственными объединениями, предприятиями и другими основными потребителями оформляются долгосрочными договорами на организацию материально-технического снабжения, в которых отражаются обязательства сторон по реализации продукции в порядке оптовой торговли⁹. В рамках договора количество, ассортимент, качество и сроки поставки продукции определяются согласованными заказами. С остальными потребителями снабженческо-сбытовые организации устанавливают договорные отношения на основе заказов. Общим для прямых длительных хозяйственных связей и оптовой торговли через территориальные снабженческо-сбытовые организации является плановость обращения средств производства и реализация их непосредственно по заказам потребителей. В условиях социализма хозяйственные связи по реализации средств производства являются плановыми. При хозяйственных связях по реализации планово распределяемой продукции воздействие плана осуществляется прямо, непосредственно: в их основе лежит плановый акт распределения продукции. Хозяйственные связи по реализации не распределяемой в плановом порядке продукции формируются под влиянием планов производственно-хозяйственной деятельности контрагентов. Как в процессе прямых длительных хозяйственных связей, так и в оптовой торговле через территориальные снабженческо-сбытовые организации продукция реализуется непосредственно по заказам потребителей. В первом случае заказы направляются производственным объединениям и предприятиям-изготовителям, во втором случае — снабженческо-сбытовым организациям. В реализации продукции непосредственно по заказам потребителей состоит как раз одна из главных целей установления прямых длительных хозяйственных связей и организации оптовой торговли средствами производства. Однако между прямыми длительными хозяйственными связями и оптовой торговлей через территориальные снабженческо-сбытовые организации имеются существенные различия.

Оптовая торговля через территориальные снабженческо-сбытовые организации характеризуется бесфондовым распределением средств производства. Она освобождает потребителей от сложной системы заявок и фондов. При ней централизованное планирование сосредоточивается на оптимальном распределении средств производства по экономическим районам. Потребности производственных объединений, предприятий и организаций обеспечиваются непосредственно на местах территориальными органами материально-технического снабжения.

В противоположность оптовой торговле прямые длительные хозяйственные связи не выходят за рамки системы фондового распределения продукции, которая сложилась в нашей стране еще в 30-е годы. И вот почему. Поскольку планы прикрепления выдаются на длительный период, может возникнуть необходимость их уточнения. Такое уточнение производится органами материально-технического снабжения на основе планов распределения продукции на соответствующий год, т. е. на основе выделенных фондов. Кроме того, в условиях прямых длительных хозяйственных связей объемы поставок вследствие увеличения объемов производства имеют тенденцию к постоянному росту, превышая объемы поставок по плану прикрепления. Если удовлетворить дополнительную потребность от одного поставщика не представляется возможным, то на дополнительное количество производственных объединений и предприятия прикрепляются на поставку к другим поставщикам. Все это вынуждает сохранять заявки и фонды¹⁰.

На данном этапе прямые длительные хозяйственные связи содержат в себе лишь элемент отрицания принципа фондирования. Это выражается в том, что при прямых длительных хозяйственных связях в целях обеспечения непрерывности снабжения потребителям и изготовителям предоставляется право согласовывать объемы и ассортимент поставляемой продукции

на очередной год до утверждения планов производства и распределения продукции, исходя при этом из объема поставок по плану прикрепления.

В связи с изложенным довольно спорным является отнесение прямых длительных хозяйственных связей к оптовой торговле средствами производства. Ведь постепенная отмена заявок и фондов — это важнейшее и непременное условие перехода к оптовой торговле как гибкой форме материально-технического снабжения, отвечающей современному уровню экономического развития страны. Только через отмену системы фондирования можно «...подготовить постепенный переход к плановому распределению оборудования, материалов и полуфабрикатов путем оптовой торговли»¹¹. По мере развития производительных сил и совершенствования хозяйственного механизма прямые длительные хозяйственные связи будут претерпевать прогрессивные изменения. Соответственно в них будут усиливаться элементы отрицания принципа фондирования. В конечном итоге, с исчезновением системы фондового распределения продукции, прямые длительные хозяйственные связи станут формой оптовой торговли¹².

Таким образом, оптовой торговле средствами производства присущи три важнейших признака: плановость обращения, бесфондовое распределение, реализация непосредственно по заказам потребителей, — которые позволяют определить оптовую торговлю как процесс планового обращения средств производства на основе бесфондового распределения и реализации непосредственно по заказам потребителя.

На наш взгляд, Положение об оптовой торговле продукцией производственно-технического назначения нуждается в совершенствовании. Во-первых, из Положения необходимо исключить нормы о прямых длительных хозяйственных связях, поместив их в самостоятельные нормативные акты. Во-вторых, следует конкретизировать понятие оптовой торговли средствами производства, обязательно указав, что она основывается на бесфондовом распределении материальных ресурсов. В-третьих, нужно более развернуто охарактеризовать оптовую торговлю через территориальные снабженческо-сбытовые организации, в частности, предусмотреть порядок установления лимитов. В-четвертых, в Положении надобно отразить и другие формы оптовой торговли, когда приобретение средств производства не требует выделения фондов. Это реализация не распределяемой в плановом порядке продукции, ярмарочная и комиссионная торговля и т. д. Предлагаемые нами изменения и дополнения направлены на то, чтобы законодательство более эффективно способствовало постепенному переходу к плановому распределению средств производства путем оптовой торговли.

¹ См.: Материалы XXVI съезда КПСС.— М., 1981, с. 140.

² См.: Гатовский Л. М., Якоби А. А. План и товарное обращение в условиях развития оптовой торговли средствами производства.— Материально-техническое снабжение, 1970, № 1, с. 55; Дзюбик С. Товарное обращение средств производства в социалистическом обществе.— Экономические науки, 1975, № 3, с. 54; Экономическая энциклопедия.— М., 1975, т. 2, с. 417; Справочник по материально-техническому снабжению и сбыту.— М., 1974, с. 195.

³ См.: Экономика, организация и планирование материально-технического снабжения и сбыта.— М., 1980, с. 237.

⁴ См.: Баскин А. И. и др. Совершенствовать материально-техническое снабжение.— М., 1969, с. 56; Некоторые проблемы совершенствования материально-технического снабжения.— М., 1970, с. 11; Дрогичинский Н. Об оптовой торговле средствами производства.— Вопросы экономики, 1974, № 4, с. 28—29; Жалалов Ж. Совершенствование материально-технического снабжения.— Ташкент, 1979, с. 181; Шиндер Е. М. Прогрессивные формы и методы материально-технического снабжения.— Киев, 1979, с. 33.

⁵ См.: Ковалерчук Я. Н. Некоторые аспекты теории хозяйственных связей и их совершенствования.— Ташкентский ин-т народного хозяйства: Научные записки. Вып. 38. Ташкент, 1972, с. 35.

⁶ См.: Нежинская Л. Совершенствование механизмов прямых длительных связей.— Экономика Советской Украины, 1976, № 2, с. 4.

⁷ См.: Сборник нормативных актов по материально-техническому снабжению.— М., 1976. Часть 2, с. 139—142.

⁸ См.: Там же, с. 130—139.

⁹ См.: Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР, 1982, № 8, с. 39—46.

¹⁰ См.: Засухин А. Т. Реализация средств производства.— М., 1972, с. 11—13.

¹¹ Материалы XXIII съезда КПСС.— М., 1966, с. 232.

¹² См.: Кан П. А. Развитие прямых связей в области материально-технического снабжения: Предприятие в системе экономических отношений социализма.— Л., 1969, с. 153.