

все ее последствия. Мелиорация будет оправдана лишь в том случае, если потери одних функций и ресурсов будут компенсированы за счет других, проявление которых после осушения усилится, при этом должен быть обеспечен дополнительный экономический эффект, иначе заниматься мелиорацией лесоболотных фитоценозов будет нецелесообразно.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аболин Р.И. К вопросу классификации болот Северо-Западной области. - М., 1928.
2. Боч М.С., Мазинг Б.В. Ресурсы болот СССР. Сб.н.тр. "Ресурсы болот и пути их использования". - Хабаровск: ДВО АН СССР, 1989.
3. Вомперский С.Э. Экосистемные последствия гидролесомелиорации // Биогеоценологическое изучение болотных лесов в связи с опытной гидромелиорацией. - М.: Наука, 1982. - С.5-9.
4. Кац Н.Я. Типы болот СССР и Западной Европы и их географическое распространение. - М.: Географгиз, 1948.
5. Лопатин В.Д. "Гладкое" болото (Торфяная залежь и болотные фации) // Уч. записки Лен. ун-та, №166. Сер.географ.наук, вып.9, 1954.
6. Пьявченко Н.И. Лесное болотоведение (основные вопросы). - М.: Изд. АН СССР, 1963.
7. Смоляк Л.П. Болотные леса и их мелиорация. - Мн.: Наука и техника, 1969.
8. Тановицкий И.Г. Рациональное использование торфяных месторождений и охрана окружающей среды. - Мн.: Наука и техника, 1980.
9. Танфильев Г.И. Болота и торфяники. Полная энциклопедия русского сельского хозяйства. - Изд. Деревня, Спбс:1900.
10. Тюремнов С.Н. Торфяные месторождения и их разведка. - М.-Л., 1949.
12. Флеров А.Ф. Изучение и исследование болот // Вестник торфяного дела, 1914, №1.
13. Янушко А.Д. О составе и классификации лесных ресурсов // Лесоведение и лесное хозяйство. - Мн., 1987, вып.22. - С.96-100.

УДК 630*6°

Л.А.Закудовский, аспирант

ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ СВЯЗИ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

In article considered gnestions, which tare main role in proces forming economic relations. Gave descreption formed economic relations in contemporary conditions and so significance commodity exchange.

На протяжении многих лет предприятия и организации лесного комплекса для производства лесопроductии и ее переработки, укрепления производственной базы и развития социальной инфраструктуры обеспечивались материально-техническими ресурсами за счет централизованного (фондового) снабжения. Снабжение и сбыт как отрасли народного хозяйства сформировались в послевоенные годы. Они имеют свои кадры, органы планирования и управления, производственную базу, а также свои экономические показатели. В высших звеньях управления и планирования функции по снабжению и сбыту объединены и созданы единые снабженческо-сбытовые организации, которые как органы снабжения обеспечивают предприятия необходимыми средствами производства, а как органы сбыта реализуют продукцию промышленности, устанавливают хозяйственные связи между потребителями и поставщиками, контролируют выполнение ими заданий и обязательств по поставкам продукции. Несмотря на это, потребность лесного комплекса в материально-технических ресурсах в полной мере не обеспечивалась, устойчивый дефицит сохранялся по определенным их видам. В последние годы положение дел с обеспечением лесного комплекса ресурсами стало еще более нестабильным, лесной сектор оказался под сильным влиянием негативных факторов, связанных с резким сокращением централизованно поставляемой номенклатуры материально-технических ресурсов и объемов государственных инвестиций, уменьшением межрегиональных поставок продукции, ростом бюджетного, кредитного и валютного дефицитов.

Лесной комплекс страны представляет сегодня сложное сочетание различных видов производств и предприятий: лесохозяйственных, лесозаготовительных, перерабатывающих, транспортных, ремонтно-обслуживающих и т.д. Характерными признаками для них является территориальная разбросанность, различные экономические, природно-климатические условия и т.п.

В осуществлении экономической реформы управления народным хозяйством важная роль принадлежит материально-техническому снабжению, на которое возлагается организация производственных взаимоотношений по поставкам продукции. Эта его роль определяется тем, что в условиях, когда народное хозяйство представляет единый народнохозяйственный комплекс со сложными отраслевыми, внутрихозяйственными и внешнеэкономическими связями, согласование и регулирование хозяйственных связей по производству и взаимным поставкам продукции производственно-технического назначения представляет особую сложность.

Внедрение в экономику рыночных отношений внесло принципиальные изменения в систему материально-технического обеспечения. В настоящее время порядок формирования хозяйственных связей по поставкам внутри страны

претерпел значительные изменения. Это обусловлено коренной перестройкой всего хозяйственного механизма, а также повышением ответственности предприятий за результаты своей хозяйственной деятельности. Экономические преобразования неоднозначно отразились на работе каждого предприятия, приводя как к положительным, так и к отрицательным последствиям. В полной мере это относится и к предприятиям лесного комплекса.

В настоящее время хозяйственная, или предпринимательская деятельность усложнилась. В связи с объективной потребностью в согласовании и повышении эффективности многосторонней деятельности крупных фирм и на основе обобщения практики работы таких фирм был выработан принцип организации предпринимательской деятельности в современных условиях. Он состоит в том, что любой вид хозяйственной деятельности и вся предпринимательская деятельность в совокупности должны быть подчинены требованиям рынка.

Сложилась объективная необходимость изменения порядка формирования хозяйственных связей. В настоящее время практически организационно оформились следующие виды хозяйственных связей:

- продаж продукции по прямым связям;
- торговли через оптовых и розничных торговых посредников;
- использование независимых агентов по сбыту.

Прямые продажи осуществляются на основе контрактов и индивидуальных заказов. Контракты различаются по охватываемому периоду и по содержащимся в них взаимным обязательствам и условиям. Развитие контрактных отношений способствует более эффективной организации закупок и снабжения в рамках отдельных фирм. Прежде всего фирма-потребитель получает гарантию своевременного поступления материалов на свои предприятия в соответствии с их собственными производственными программами, что позволяет значительно рационализировать снабжение в рамках всей фирмы и снизить материальные запасы. Контрактные формы хозяйствования позволяют непосредственно изучить рынок сбыта. В результате создается определенная основа для координирования как текущих, так и долгосрочных планов поставщиков и потребителей, развития межфирменного регулирования производства. Прогнозы рынка сбыта того или иного вида продукции предопределяют не только планы фирмы-производителя конечного продукта, но и планы фирм-поставщиков материалов, полуфабрикатов, комплектующих. Так создается исходная база маркетинга.

Как правило, план реализации (сбыта) продукции и план маркетинга должны быть взаимоувязаны, а каждый из них в отдельности скоординирован с планом производственно-сбытовой деятельности фирмы. Все это может быть достигнуто благодаря установлению и постоянному развитию хозяйственных

связей между предприятиями лесного комплекса, их более полному взаимодействию при решении задач управления производством и поставкой лесопродукции. Это взаимодействие должно быть направленно на решение таких важных задач, как организация рациональных перевозок товаров, организация выполнения заключенных договоров и заказов-нарядов.

В результате тесного взаимодействия предприятий лесного комплекса с торговлей развернутый ассортимент подлежащей поставке продукции в пределах общего годового объема определяется на основе заказов, представляемых предприятиями лесного комплекса. Это способствует формированию плана производства продукции предприятий лесного комплекса с учетом фактического спроса на нее, позволит и более оперативно приспосабливаться к условиям рынка, своевременно устранению замечаний, касающихся качества и ассортимента выпускаемых изделий. Взаимодействие предприятий лесного комплекса с торговлей позволяет увязать воедино все звенья, начиная от заготовки и кончая производством готовой продукции.

Транспортному фактору в новых условиях хозяйствования отводится важнейшая роль в процессе формирования хозяйственных связей. Именно на этой стадии управления материально-техническим обеспечением первоначально возникает объективная потребность во взаимодействии его с транспортом, которое затем осуществляется на всех последующих этапах снабженческо-сбытовой деятельности. На основании и с учетом хозяйственных связей, которые формируются непосредственно потребителями и поставщиками продукции, определяются объемы и направления перевозки продукции. При выяснении роли транспорта в формировании хозяйственных связей его можно рассматривать как посредника между грузоотправителем и грузополучателем. Вместе с тем транспорт является самостоятельной отраслью материального производства. Его предприятие производит транспортную продукцию, которой является перемещение грузов. Потребителями этой продукции выступают одновременно и отправители, и получатели груза. При формировании хозяйственных связей с транспортом их следует рассматривать в качестве совокупного клиента. Проведенные исследования показывают, что при отсутствии механизма экономического регулирования процесса формирования хозяйственных связей народное хозяйство несет значительные неоправданные издержки в виде дополнительных транспортных затрат. Другой аспект этой проблемы заключается в том, что дополнительные транспортные затраты вызывают необоснованную перегрузку железных дорог, создавая тем самым определенные трудности в перевозке совокупного общественного продукта.

По мнению зарубежных специалистов, важным преимуществом управления является повышение уровня транспортного обслуживания, которое достигается слаженным выполнением комплексных работ по снабжению, сбыту и перевозкам продукции.

Скоординированное управление общим процессом товародвижения осуществимо на всех уровнях управления в масштабах республики. В этих условиях управление материалопотоками должно приобрести характер комплексного управления товародвижением. Комплексное управление товародвижением является одним из наиболее перспективных и многогранных направлений в деятельности органов снабжения и сбыта, связанным с выполнением совокупности функций по обеспечению фактического передвижения товаров в процессе их обращения.

Формы и методы, которые должны быть свойственны комплексному управлению товародвижением, включают: сочетание, объединение, формирование хозяйственных связей с функциями определения потребности в пределах продукции (планирования перевозок); координацию оперативного управления поставками и перевозками продукции; интеграцию управления товародвижением через места складирования для комплексного использования складов, принадлежащих снабженческо-сбытовым, транспортным организациям и предприятиям различных отраслей; развитие плано-экономических методов управления, основанных на комплексном учете совокупных затрат по перемещению продукции, на обоюдной экономической заинтересованности как транспортных, так и снабженческо-сбытовых организаций и обслуживаемых ими предприятий в повышении эффективности передвижения продукции.

Основу межфирменного координирования на внутреннем рынке составляют точное соблюдение поставщиками всех условий контрактов или индивидуальных заказов, в особенности качества и сроков поставок.

Часть продукции производственно-технического назначения реализуется через оптовые фирмы, которые представляют собой независимые торговые организации, владеющие распределительными центрами в ряде ведущих отраслей и поставляющие основные виды материалов и комплектующих.

В настоящее время под оптовой торговлей как формой материально-технического обеспечения понимается такое снабжение, при котором обеспечение потребителей материальными ресурсами производится по заказам потребителей на основе договоров.

В основе проводимой в стране экономической реформы должны лежать принципы товарного производства и соответствующего ему товарного рынка, охватывающего всю сферу обращения. Формой сферы обращения может быть только торговля в ее действительном смысле, а не обозначаемая зачастую этим

термином система распределяющих отношений. Это предполагает организацию хозяйственных связей между предприятиями по купле, продаже и поставкам товаров как коммерческих и регулирование этих связей на началах конкурентного, динамического равновесия спроса и предложения по ценам, одинаково устраивающим и поставщиков, и покупателей. Правовой формой такой организации хозяйственных связей становится товарная биржа - наиболее развитая форма рыночного рынка. На товарных биржах осуществляется оптовая торговля массовыми товарами, главным образом сырьевыми.

Функции товарных бирж с экономической точки зрения состоят в сосредоточении спроса и предложения товаров и в сближении с помощью срочных сделок заготовительно-сбытовых процессов. Благодаря функционированию этих бирж достигается максимальное приближение товарных цен к тому уровню, который диктуется условиями производства товаров и существующей в данный момент конъюнктурой.

Создаваемые сейчас биржи могут играть роль в обеспечении рынка такими товарами, как строительные материалы, лесное сырье, и многими другими.

УДК 630*6

Л.А.Закудовский, аспирант;

П.С.Гейзлер, профессор;

И.И.Пищ, доцент

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОПТИМИЗАЦИИ ПЕРЕВОЗОК ЛЕСНЫХ ГРУЗОВ В КОЕЦЕРНЕ "БЕЛЛЕСПРОМ"

In article author use of program "LES" for determine optimum transportation timbers for supplier concern by consumer, what be able reduce expenditure on transportation.

Ускорение и переориентация социально-экономического развития общества на качественно новые пропорции в экономической системе обуславливает необходимость эффективного управления производством, развитием новых организационных форм производства. Это предполагает в частности новый подход к налаживанию хозяйственных связей между предприятиями лесного комплекса, формирования его особого механизма.

Кардинальное решение проблемы по повышению роли предприятий было выдвинуто в ходе осуществления радикальной экономической реформы. Расширение прав предприятий в планировании - важнейший элемент экономической реформы, исходя из перехода к экономической самостоятельности производства, направленной на коренное повышение эффективности их работы и роста уровня жизни работников коллектива. В практике работы многие предприятия, перешедшие в середине 80-х г.г. на применение новых методов хозяйствования, в