

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ЭФФЕКТИВНОСТЬ
И ТЕХНИЧЕСКИЙ
ПРОГРЕСС
В ТОРГОВЛЕ**

Министерство высшего и среднего специального образования
Латвийской ССР
Латвийский ордена Трудового Красного Знамени
государственный университет имени Петра Стучки
Кафедра экономики торговли

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС
В ТОРГОВЛЕ

Республиканский межвузовский сборник научных трудов

Под общей редакцией
канд. экон. наук Р.Гарлея



Латвийский государственный университет им. П.Стучки
Рига 1977

В настоящем сборнике рассмотрены основные вопросы экономической эффективности и научно-технического прогресса в торговле.

Авторы статей ставят цель раскрыть сущность и роль сферы обслуживания в народном хозяйстве в период, когда углубляется процесс распределения общественного труда. Дана характеристика и основные тенденции развития коммерческой работы на современном этапе во всех звеньях сферы обращения. Также рассмотрены социально-психологические методы управления торговыми предприятиями.

Сборник рассчитан на научных сотрудников, специалистов торговли, изучающих проблемы экономики торговли, а также на студентов старших курсов.

Печатается по решению редакционно-издательского совета
ЛГУ им. П.Стучки от 1 июля 1977 года

© Латвийский государственный университет им.П.Стучки, 1977

э I0808-133y 210-77
М 812(II)-77

zvinho

Л.Билингга,
В.Рук,
канд.экон.наук
ЛГУ им.П.Стучки

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Современные социалистические предприятия торговли являются сложными динамическими системами, функционирование которых обусловлено комплексом взаимоотношений со всем народным хозяйством. Торговля, все более активно влияющая на производство и потребление, является важным звеном экономики страны. Развитие материально-технической базы торговли и усовершенствованию ее системы управления в настоящее время уделяется большое внимание. На первый план выдвигается проблема создания автоматизированных систем управления на разных уровнях отрасли с последующим их соединением с общегосударственной системой автоматизированного управления. С каждым годом решению этой проблемы уделяется все большее внимание. Масштабы развернутых научно-исследовательских и опытно-проектных работ, направленных на создание научно обоснованных эффективных автоматизированных комплексных систем управления, огромны /3/. Затраты на проведение всех этих мероприятий должны окупаться экономией, получаемой при внедрении новых средств управления как в самой торговле так и в других отраслях, например, за счет сокращения транспортных расходов, относительного сокращения административно-управленческого персонала, принятия оптимальных хозяйственных решений и т.п. В числе факторов, прежде всего обуславливающих увеличение эффективности процесса торговли при переходе на автоматизированное управление в работе /3/ упоминается фактор оптимизации распределения и размеров товарных запасов при полной ликвидации сверхнормативных запасов, а также факторов увеличения темпов розничного товарооборота, приближение его к объему и структуре к параметрам платежеспособного спроса.

Создание автоматизированных систем торговли на разных уровнях не должно рассматриваться только как модернизация

на базе новейшей техники существующей системы управления. Объем информации, который может быть обработан в реальном масштабе времени в системах, содержащих современные электронные вычислительные машины, многократно превышает возможности неавтоматизированных систем. Это позволяет совершенно по-другому подходить к определению показателей протекания процесса торговли и к формированию управляющих воздействий. Чтобы иметь такую возможность, требуется углубить знания о закономерностях протекания управляющих процессов, требуется разработать научно обоснованные экономико-математические модели подсистем торговли.

В настоящей работе приводятся материалы исследования статистической модели процессов розничной торговли. Объект исследования выбран не случайно. По мнению авторов, сфера розничной торговли является источником объективной информации, так как именно на предприятиях розничной торговли происходит реализация товаров, затрагиваются потоки товаров и потребителей. Характеристики процесса продажи товаров в скрытой форме несут информацию о таких важных явлениях, как платежеспособный спрос и степень его удовлетворения. Процесс торговли в любом торговом предприятии является сложной динамической системой, которая не может быть представлена суммой относительно простых элементов. Наличие многих прямых и обратных связей, как внутренних связей между элементами, так и внешних, придает системе в целом свойства, качественно отличающиеся от свойств составляющих ее элементов. Это обстоятельство значительно усложняет задачу моделирования и изучения какого-то отдельного явления. При выделении и моделировании определенной части процесса торговли требуется учитывать все информационные связи, действующие между моделируемой частью и остальной системой. Нижерассматриваемые модели разработаны с учетом этого требования. Основное внимание уделяется вопросам оперативного управления торговлей исходя из предположения о наличии полностью сбалансированного плана /3/.

Продажа товаров - система массового обслуживания

Движение товаров от производства до потребителя является сложным, многоэтапным процессом. Розничная торговля является последним и очень важным звеном этой цепи. Именно на стадии розничной торговли можно непосредственно установить спрос населения на определенные группы товаров, определить уровни обслуживания и дефицита, а также другие показатели удовлетворения спроса населения. Объективным источником информации при этом является торговая статистика.

В принципе торговая статистика может дать очень ценные сведения, позволяющие значительно улучшить процессы формирования ассортимента и управления запасами товаров. Можно утверждать, что эффективность обратной связи в замкнутой системе "производство-торговля-потребление" во многом зависит от объема собранных данных торговой статистики и качества их обработки.

Сбор и обработка данных, отражающих процесс розничной торговли, представляет собой сложную техническую задачу. Действительно, в среднем по величине торговом отделе, торгующем, например, обувью, в день производится примерно 500 покупок, а номенклатура товаров тоже составляет несколько сот наименований.

Точный учет всех покупок и вычисление нужных показателей требует большого труда и финансовых затрат. Поэтому очень важно выделить в этом сложном процессе главное, т.е. упростить задачу сбора и обработки торговой статистики /2/. Но сделать это нужно так, чтобы ценность полученной информации при этом существенно не уменьшилась. Для выработки такой упрощенной, обоснованной модели требуется детальное изучение объективных закономерностей протекания процесса торговли на конкретном предприятии. Часть из этих закономерностей может быть общей для розничной торговли вообще, часть может характеризовать продажу определенной группы товаров, еще другие закономерности могут быть в силе только на рассматриваемом торговом предприятии (например, характер периодических колебаний интенсивности торговли).

Сущность процесса многономенклатурной розничной торговли штучными товарами (например, обувью) в специализированном магазине или отделе универмага заключается в обслуживании потока покупателей, полном или частичном удовлетворении их запросов. При изучении этого процесса теоретически было бы правильно построить модель массового обслуживания покупателей и собирать статистику, характеризующую эту модель. Но практически это можно сделать лишь весьма неточно, так как собрать полную информацию о потребностях покупателей и степени их удовлетворения невозможно. Опросы покупателей и даже автоматизация опросов решают проблему лишь частично. Полную информацию, в принципе, можно собрать о другом аспекте рассматриваемого процесса — о продаже массы товаров.

Рассмотрим процесс торговли как своеобразную систему массового обслуживания. Воспользуемся терминологией и некоторыми результатами теории массового обслуживания /4;5/ Общую схему системы можно изобразить в таком виде как на рис. I. Поступающие из оптовых баз товары образуют входящие потоки требований на обслуживание. Как правило, для обеспечения бесперебойного процесса торговли образуются некоторые запасы. В схеме I таким запасам соответствуют очереди требований, ожидающих обслуживания, а процесс продажи товаров потребителям рассматривается как обслуживание согласно требованиям. Совокупность обслуженных требований образует выходящие потоки.

Общей схемой, приведенной на рис. I, можно отобразить довольно разнообразные конкретные ситуации. Попробуем проанализировать типичный случай розничной торговли непродовольственными штучными товарами, например, обувью. Каждый из вышеперечисленных этапов обслуживания требует детального описания, но прежде всего сформулируем основную задачу, которую нужно решить посредством рассматриваемой модели. В принципе, сущность задачи состоит в том, что по характеристикам входящих потоков и системы в целом требуется определить параметры входящих потоков. Расшифруем это определение. Рассматриваемая модель массового обслуживания про-

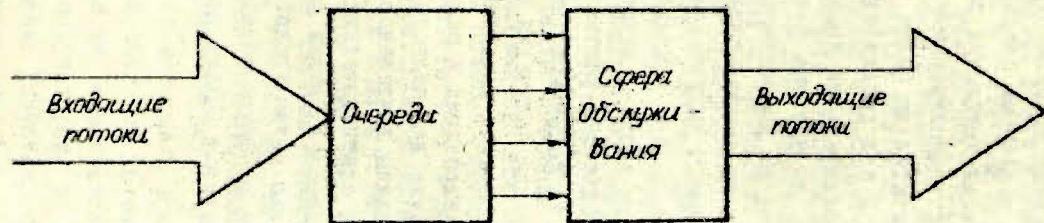


Рис.1. Упрощенная схема розничной торговли.

цесса розничной торговли может быть использована для того, чтобы на основе данных торговой статистики (характеризующих выходящие потоки обслуженных требований) и данных о товарных запасах выработать некоторые сведения, помогающие формировать обоснованные заявки-заказы на товары. Именно только помогающие, так как функционирование любого розничного предприятия в целом значительно более сложное, чем изображенная на рис. I схема и при составлении заявок-заказов требуется учитывать дополнительную информацию и ряд других требований, например, выделенные фонды на номенклатуру товаров, данные прогноза на покупательский и платежеспособный спрос, усредненные статистические данные и т.п. Это значит, что для оперативного управления основным процессом торговли требуется не только текущая, оперативно вырабатываемая информация, но также и накопленная и регламентирующая. Этот вопрос подробнее рассматривается ниже. Отметим лишь, что контроль за характеристиками выходящих потоков необходим не только для получения оперативной информации, но также для обеспечения исходными данными подсистем определения и прогнозирования и платежеспособного спроса. Эти данные нужны также для подготовки отчетной документации и проведения анализа деятельности предприятия, а также для накопления ряда статистических данных, характеризующих совокупность товаров в разных разрезах. Например, в случае торговли обувью нужны гистограммы, показывающие распределение спроса на обувь определенного вида по размерам, данные о распределении спроса по половозрастному признаку и т.п.

Некоторые статистические свойства процесса торговли

Руководствуясь общей схемой рис. I, рассмотрим процесс товарообращения в розничной торговле настолько более подробно. Как мы уже условились, под обслуживанием будем понимать не обслуживание покупателей, а "обслуживание товаров", т.е. процесс продажи товаров. При исследовании вопросов повышения эффективности товарообращения такой подход экономико-математического описания изучаемых процессов более рационален. Такой подход позволяет упрощать ситуацию без уменьшения общности, не снижая требования к точности отображения моделью существенных закономерностей протекания процесса торговли. Многими операциями продажи товаров, такими как консультации покупателей, помощь при выборе товара, кассовые и контрольные операции, при этом можно пренебречь.

Условимся каждую операцию покупки называть событием. Тогда рассматриваемый процесс можно графически изобразить совокупностью n потоков однородных событий. Каждый из этих потоков соответствует случайному процессу продажи определенного товара. Каждой разновидности товаров присвоим условный номер (от I до n). В принципе, несколько единиц одноименного товара может быть продано одновременно. Условимся в таких случаях считать, производилась покупка отдельных единиц товара, но эти покупки разделены очень малыми интервалами времени. Обозначим интервалы времени между двумя покупками через T_{ij} , где i - условный номер товара, j - номер интервала времени между покупками.

Если процесс торговли хорошо организован и протекает так, что при этом не образуются сколь-нибудь значительные очереди покупателей, то временем оформления покупки можно пренебречь. Допустим, что это так. Тогда характеристики исследуемого процесса не изменятся, если предположим, что каждому отдельному выходному потоку соответствует "прибор", обслуживающий соответствующий входной поток требований. При таком предположении количество входных и вы-

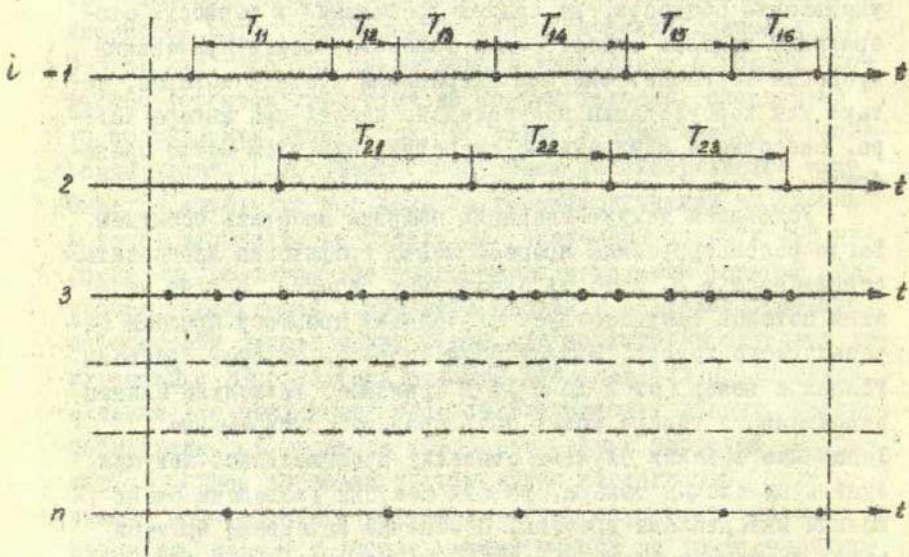


Рис.2. Потоки однородных событий, соответствующие процессам продажи разных наименований товаров.

ходных потоков одинаково и схема рис. I может быть охарактеризована как равомкнутая, однофазная, n -канальная. Термин "однофазная" означает, что обслуживание требований осуществляется только на одном участке системы. Основные характеристики рассматриваемой системы массового обслуживания тогда определяются прежде всего свойствами выходящих потоков.

Рассмотрим поток событий продажи какого-то товара. Предположим, что:

1. Вероятность того, что во временном промежутке $(t, t + \Delta t)$ произойдет ровно n событий ($n=0, 1, 2, \dots$), зависит лишь от величины Δt , и не зависит от начального момента t .

2. Величины интервалов между покупками являются взаимно независимыми.

3. Вероятность того, что событие наступит ровно один раз в очень малом промежутке времени Δt , приближенно пропорциональна величине Δt .

Если все эти предположения выполняются, то соответствующий поток является так называемым простейшим потоком без последствия или стационарным пуассоновским. Применить такую модель для математического описания процессов продажи является весьма заманчивым, так как стационарный пуассоновский поток хорошо изучен и обладает рядом ценных свойств. Отметим некоторые из них.

Во-первых, все статистические характеристики такого потока определяются величиной всего лишь одного параметра - плотности потока λ (среднее число событий в единицу времени) и интервал T между покупками тогда распределен по экспоненциальному закону:

$$f(t) = \lambda e^{-\lambda t} \quad (I)$$

где $f(t)$ - плотность распределения интервала T . Вероятность $P_n(t)$, что за промежуток времени t произойдет ровно n событий, определяется формулой:

$$P_k(\theta) = \frac{(\lambda\theta)^k}{k!} e^{-\lambda\theta} \quad (2)$$

Математическое ожидание m_k и дисперсия D_k числа событий в таком случае равны величине $\lambda\theta$, т.е.

$$m_k = D_k = \lambda\theta \quad (3)$$

Однако в реальных условиях, плотность потоков покупок не постоянная величина и зависит от времени t , т.е. является функцией времени. Такой поток является нестационарным пуассоновским потоком, и формулы (1) и (2), соответственно, имеют вид:

$$P_{t_0}(t) = \lambda(t_0 - t) e^{-\int_{t_0}^{t_0+t} \lambda(t') dt'} \quad t > 0 \quad (4)$$

$$P_k(\theta, t_0) = \frac{\left[\int_{t_0}^{t_0+\theta} \lambda(t') dt' \right]^k}{k!} e^{-\int_{t_0}^{t_0+\theta} \lambda(t') dt'} \quad (5)$$

где t_0 — некоторый выбранный начальный момент времени.

Пусть момент t_0 и промежуток времени фиксированы. Обозначим через λ_c среднюю плотность потока за фиксированный промежуток времени θ , т.е.

$$\lambda_c = \frac{1}{\theta} \int_{t_0}^{t_0+\theta} \lambda(t) dt \quad (6)$$

Тогда выражение (5) можно переписать в виде:

$$P_k(\theta, t_0) = \frac{(\lambda_c \theta)^k}{k!} e^{-\lambda_c \theta} \quad (7)$$

Как видно из (4), закон распределения интервала времени между двумя последующими событиями не является показательным и сильно зависит от функции интенсивности $\lambda(t)$. Однако более интересующий нас закон распределения числа событий за фиксированный промежуток времени θ , как следует из формулы (7), не зависит от конкретного поведения функции $\lambda(t)$ в интервале $[t_0, t_0 + \theta]$, а лишь от величины средней плотности λ_c , определяемой равенством (6). Сравнением (7) с (2) видно, что распределение (7) совпадает с распределением числа событий в интервале $[t_0, t_0 + \theta]$, если поток событий является пуассоновским с постоянной интенсивностью.

Соответствующие числовые характеристики - математическое ожидание $M[\kappa]$ и дисперсия $D[\kappa]$ - определяются равенством, аналогичным (3):

$$M[\kappa] = D[\kappa] = \lambda_c \theta. \quad (8)$$

Этот вывод особенно важен потому, что для анализа случайной величины событий за определенный промежуток времени θ не требуется находить саму функцию плотности потока $\lambda(t)$, а достаточно лишь знать величину средней плотности потока λ_c , которую статистически определить более просто.

Из статистических данных оценки $\hat{M}[\kappa]$ и $\hat{D}[\kappa]$ математического ожидания и дисперсии, соответственно, определяются по формулам

$$\hat{M}[\kappa] = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \kappa_i \quad (9)$$

$$\hat{D}[\kappa] = \frac{1}{N-1} \sum_{i=1}^N \left\{ \kappa_i - M[\kappa] \right\}^2 \quad (10)$$

где N - число промежутков времени θ_c (например, дней);
 k_c - число покупок в c -ом промежутке времени θ_c .

Оценку $\hat{\lambda}_c$ средней плотности потока можно определить, пользуясь равенством (8):

$$\hat{\lambda}_c = \frac{1}{\theta} M(k) \quad (11)$$

Свойство равенства $M(k) = D(k)$ при пуассоновском потоке событий можно применить для проверки гипотезы о том, что случайная величина k распределена по закону Пуассона. Если значения $M(k)$ и $D(k)$ близки, это может служить доводом в пользу правдоподобия гипотезы; резкое различие в ряде случаев может заставить отказаться от этой гипотезы.

Таким образом, если данные торговой статистики позволяют считать, что потоки покупок товаров являются пуассоновскими, то, в принципе, нет необходимости фиксирования моментов времени, когда происходит отдельные покупки. Не нужно также определять функцию $\lambda(t)$. Необходимость в этом все же может возникнуть. Дело в том, что факторы, определяющие нестационарность рассматриваемых потоков, могут быть различными. Прежде всего, конечно, эта нестационарность обусловлена изменяющейся интенсивностью потока покупателей. Но интенсивность покупок отдельного вида товаров, которые частично или полностью могут заменить товары рассматриваемого вида, т.е. могут сказаться определенные корреляционные зависимости. Это обстоятельство можно использовать для исследования статистических зависимостей между потоками покупок разнообразных видов товаров. Очень полезными для этого могут оказаться данные об интенсивности потока покупателей.

Экспериментальная проверка

Гипотеза, что поток событий, заключающийся в продаже определенного вида товаров, является нестационарным пуассоновским, требует экспериментальной проверки. Такой эксперимент был организован в Валмиерском универсальном магазине в секции обуви. Была выбрана группа товаров и фиксировались моменты времени их продажи. В таблице 1 приведены данные, соответствующие процессу продажи шести разных видов обуви. Каждому из этих видов присвоен условный номер. В таблице приведены величины длительности интервалов времени T между покупками. На рис. 3 приведены кривые, соответствующие реализациям случайных процессов плотности 1 и 4 потоков рассматриваемых событий. Эмпирическая плотность определялась как число событий в течение определенного интервала времени Δt . Индекс N и λ указывает номер вида товаров. Значит $\lambda_i = \Delta t \cdot N_j$. Для получения кривых рис. 3 интервал передвигался вдоль оси времени скачками, равными по длительности 10 мин. Длительность интервала Δt выбиралась равной 30 мин. и 60 мин. Таким образом кривые эмпирических плотностей потоков событий являются сглаженными. Продажа всех указанных 6 видов товаров производилась одновременно, но характер соответствующих плотностей несколько различный.

Чтобы проверить предположение, что потоки, реализации которых определялись экспериментально, являются пуассоновскими, сопоставим эмпирические функции распределения длительностей T_j с теоретическими. В качестве теоретической функции распределения используем следующую функцию:

$$F(t) = 1 - e^{-\lambda_{cc} t} \quad (12)$$

где λ_{cc} - усредненная плотность потока событий, соответствующего продаже i -го товара.

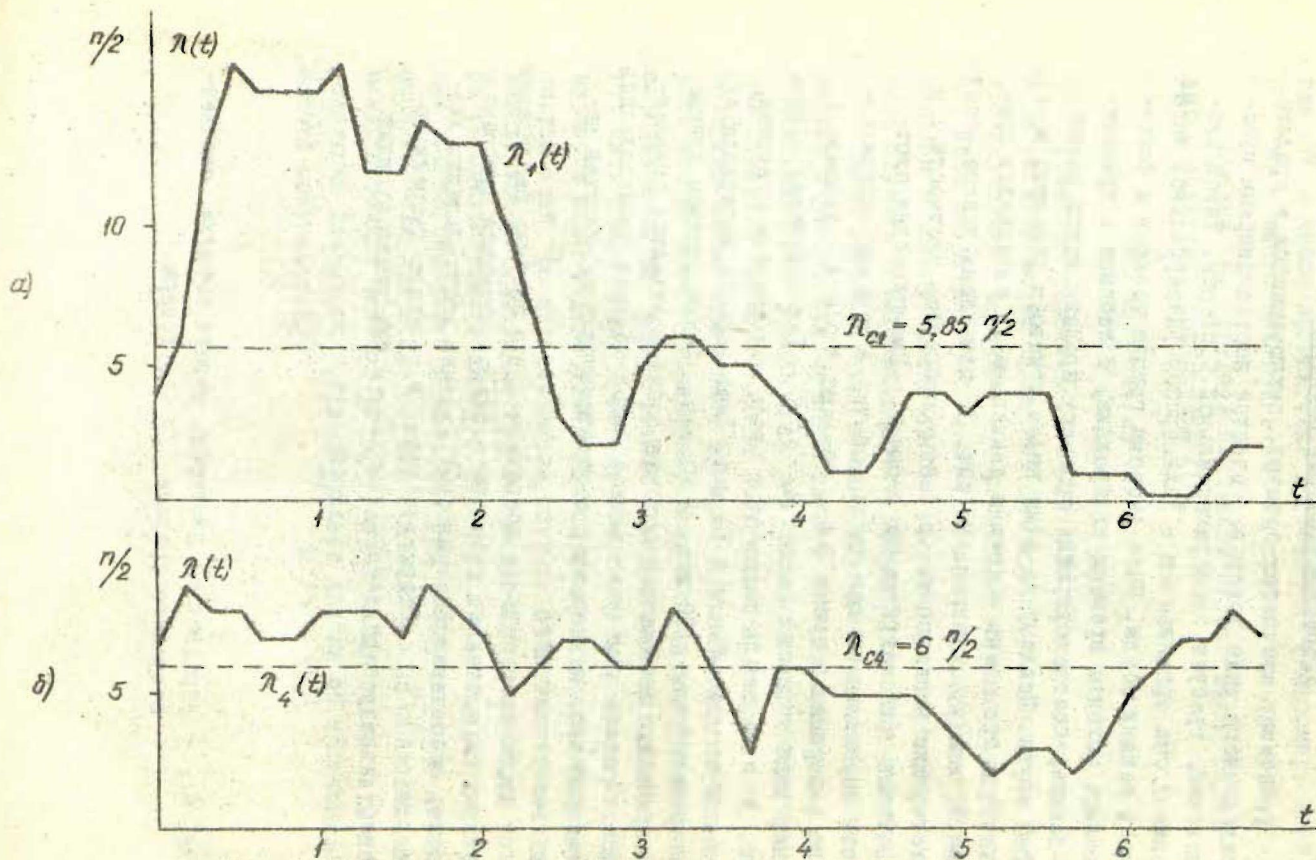


Рис.3. Эмпирические плотности потоков продажи двух конкретных товаров.

Таблица 1

Интервалы времени между последующими продажами шести видов обуви

| j | Условный номер товара | | | | | |
|----|-----------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| | T_{1j} [мин] | T_{2j} [мин] | T_{3j} [мин] | T_{4j} [мин] | T_{5j} [мин] | T_{6j} [мин] |
| 0 | 15 | 14 | 27 | 19 | 22 | 36 |
| 1 | 20 | 16 | 17 | 1 | 25 | 10 |
| 2 | 13 | 1 | 9 | 13 | 1 | 20 |
| 3 | 7 | 1 | 14 | 4 | 6 | 24 |
| 4 | 14 | 18 | 4 | 10 | 2 | 3 |
| 5 | 1 | 18 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 6 | 1 | 2 | 3 | 8 | 2 | 17 |
| 7 | 1 | 1 | 20 | 9 | 13 | 52 |
| 8 | 1 | 7 | 11 | 6 | 44 | 1 |
| 9 | 3 | 2 | 26 | 14 | 11 | 1 |
| 10 | 1 | 1 | 48 | 6 | 14 | 27 |
| 11 | 1 | 6 | 5 | 12 | 15 | 16 |
| 12 | 1 | 9 | 23 | 5 | 61 | 32 |
| 13 | 1 | 1 | 91 | 11 | 1 | 1 |
| 14 | 1 | 1 | 30 | 1 | 43 | 35 |
| 15 | 2 | 9 | 3 | 9 | 6 | 1 |
| 16 | 6 | 3 | 21 | 11 | 30 | 147 |
| 17 | 14 | 1 | 68 | 16 | 16 | 16 |
| 18 | 17 | 23 | 8 | 1 | 1 | |
| 19 | 2 | 1 | 18 | 1 | 10 | |
| 20 | 2 | 1 | 20 | 11 | 5 | |

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|----|----|----|---|----|----|---|
| 21 | 13 | 13 | | 27 | 11 | |
| 22 | 1 | 11 | | 9 | 33 | |
| 23 | 1 | 1 | | 2 | 1 | |
| 24 | 1 | 1 | | 5 | 19 | |
| 25 | 1 | 1 | | 1 | 52 | |
| 26 | 1 | 1 | | 1 | | |
| 27 | 1 | 8 | | 28 | | |
| 28 | 6 | 4 | | 2 | | |
| 29 | 4 | 16 | | 32 | | |
| 30 | 2 | 19 | | 10 | | |
| 31 | 47 | 8 | | 3 | | |
| 32 | 18 | 22 | | 1 | | |
| 33 | 18 | 1 | | 17 | | |
| 34 | 1 | 1 | | 27 | | |
| 35 | 1 | 2 | | 8 | | |
| 36 | 1 | 5 | | 33 | | |
| 37 | 51 | 1 | | 26 | | |
| 38 | 38 | 31 | | 1 | | |
| 39 | 3 | 8 | | 15 | | |
| 40 | 3 | 33 | | 1 | | |
| 41 | 28 | 4 | | 5 | | |
| 42 | 82 | 22 | | 1 | | |
| 43 | 13 | 4 | | 7 | | |
| 44 | 5 | 15 | | 28 | | |
| 45 | | 1 | | 4 | | |
| 46 | | 12 | | 19 | | |
| 47 | | 13 | | 5 | | |

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|----|---|----|---|---|---|---|
| 48 | | 8 | | | | |
| 49 | | 7 | | | | |
| 50 | | 1 | | | | |
| 51 | | 4 | | | | |
| 52 | | 32 | | | | |
| 53 | | 29 | | | | |
| 54 | | 12 | | | | |
| 55 | | 34 | | | | |
| 56 | | 11 | | | | |
| 57 | | 2 | | | | |
| 58 | | | | | | |
| 59 | | | | | | |
| 60 | | | | | | |

Таблица 2

Усредненные плотности $\lambda_{c_j}(t)$ и соответствующие $T_{c_j}^{(3)}$

| j | № товара 1 | | | № товара 4 | | |
|----|------------|--------------------|-----------------|------------|--------------------|-----------------|
| | T_{c_j} | $\lambda_{c_j}(t)$ | $T_{c_j}^{(3)}$ | T_{c_j} | $\lambda_{c_j}(t)$ | $T_{c_j}^{(3)}$ |
| | [мин] | [пок/час] | [мин] | [мин] | [пок/час] | [мин] |
| 2 | 13 | 6,8 | 14 | 13 | 7,0 | 15,1 |
| 3 | 7 | 13,2 | 15,8 | 4 | 8,2 | 5,47 |
| 4 | 14 | 15,8 | 37,8 | 10 | 8,8 | 14,6 |
| 5 | 1 | 15,0 | 2,56 | 1 | 8,2 | 1,37 |
| 6 | 1 | 15,0 | 2,56 | 8 | 8,0 | 10,7 |
| 7 | 1 | 15,0 | 2,56 | 9 | 7,8 | 11,7 |
| 8 | 1 | 15,0 | 2,56 | 6 | 7,4 | 7,4 |
| 9 | 8 | 15,0 | 7,7 | 14 | 7,0 | 16,3 |
| 10 | 1 | 15,0 | 2,56 | 6 | 8,0 | 8,05 |
| 11 | 1 | 15,0 | 2,56 | 12 | 8,0 | 16,1 |
| 12 | 1 | 15,0 | 2,56 | 5 | 8,0 | 6,7 |
| 13 | 1 | 15,0 | 2,56 | 11 | 7,6 | 13,9 |
| 14 | 1 | 15,0 | 2,56 | 1 | 7,0 | 1,17 |
| 15 | 2 | 15,0 | 5,1 | 9 | 8 | 12,1 |
| 16 | 6 | 15,0 | 15,4 | 11 | 8,4 | 15,4 |
| 17 | 14 | 15,8 | 37,8 | 16 | 7,2 | 19,2 |
| 18 | 17 | 12,0 | 32,8 | 1 | 5,4 | 0,9 |
| 19 | 2 | 12,0 | 4,1 | 1 | 5,2 | 0,87 |
| 20 | 2 | 12,5 | 4,35 | 11 | 5,4 | 9,9 |
| 21 | 13 | 14,0 | 31,2 | 27 | 7,0 | 31,5 |
| 22 | 1 | 13,0 | 2,2 | 9 | 6,0 | 9 |
| 23 | 1 | 13,0 | 2,2 | 2 | 6,0 | 2 |
| 24 | 1 | 13,0 | 2,2 | 5 | 6,0 | 5 |

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|----|----|------|------|----|-----|------|
| 25 | 1 | 13,0 | 2,2 | 1 | 6,4 | 1,07 |
| 26 | 1 | 13,0 | 2,2 | 1 | 6,6 | 1,1 |
| 27 | 1 | 13,0 | 2,2 | 28 | 7,0 | 32,7 |
| 28 | 6 | 13,0 | 13,3 | 2 | 4,4 | 1,47 |
| 29 | 4 | 12,8 | 8,75 | 32 | 6,0 | 32 |
| 30 | 2 | 11,8 | 4 | 10 | 5,0 | 8,3 |
| 31 | 47 | 5,4 | 43 | 3 | 5,0 | 2,5 |
| 32 | 18 | 5,2 | 16 | 1 | 5,0 | 0,85 |
| 33 | 18 | 6,0 | 18,5 | 17 | 5,0 | 14,2 |
| 34 | 1 | 5,0 | 8,55 | 27 | 4,0 | 18 |
| 35 | 1 | 5,0 | 8,55 | 8 | 2,2 | 2,3 |
| 36 | 1 | 5,0 | 8,55 | 33 | 3,0 | 16,5 |
| 37 | 51 | 3,6 | 31 | 26 | 5,0 | 21,7 |
| 38 | 38 | 4,0 | 26 | 1 | 6,2 | 1 |
| 39 | 3 | 3,2 | 1,64 | 15 | 7,0 | 17,5 |
| 40 | 3 | 3,4 | 1,7 | 1 | 7,0 | 1,1 |
| 41 | 28 | 4,0 | 19 | 5 | 7,0 | 5,8 |
| 42 | 82 | 1,0 | 14 | 1 | 7,4 | 1,2 |
| 43 | - | - | - | 7 | 7,8 | 9,1 |
| 44 | - | - | - | 28 | 5,6 | 26,1 |
| 45 | - | - | - | 4 | 5,0 | 3,3 |

Усредненную плотность $\lambda_{сi}$ определим как отношение общего количества продаж к длительности интервала наблюдения, равного в данном случае 8 часам.

Для определения эмпирического распределения наблюдаемых длительности T_{ij} сперва преобразуем в соответствующие эквивалентные $T_{ij}^{(3)}$, принадлежащие эквивалентному стационарному потоку. Можем писать, что

$$\frac{T_{ij}}{\lambda_{сi}} = \frac{T_{ij}^{(3)}}{\lambda_i(t)} = \frac{T_{ij}^{(3)}}{\lambda_{сi} + \Delta \lambda_i(t)},$$

откуда
$$T_{ij}^{(3)} = T_{ij} \left(1 + \frac{\Delta \lambda_i(t)}{\lambda_{сi}} \right) \quad (19)$$

где $\Delta \lambda_i(t)$ - отклонение реальной плотности $\lambda_i(t)$ потока от усредненного значения $\lambda_{сi}$.

В таблице 2 приведены значения $\lambda_i(t)$ и соответствующие $T_{ij}^{(3)}$ для 1 и 4 потоков, т.е. при $i = 1$; $i = 4$.

Используя эти данные можем построить эмпирические распределения, показанные на рис. 4, 5. На этих же рисунках приведены также соответствующие теоретические распределения. Сопоставлением этих распределений можно сделать заключение, что предположение об экспоненциальном распределении интервалов между отдельными покупками подтверждается данными эксперимента.

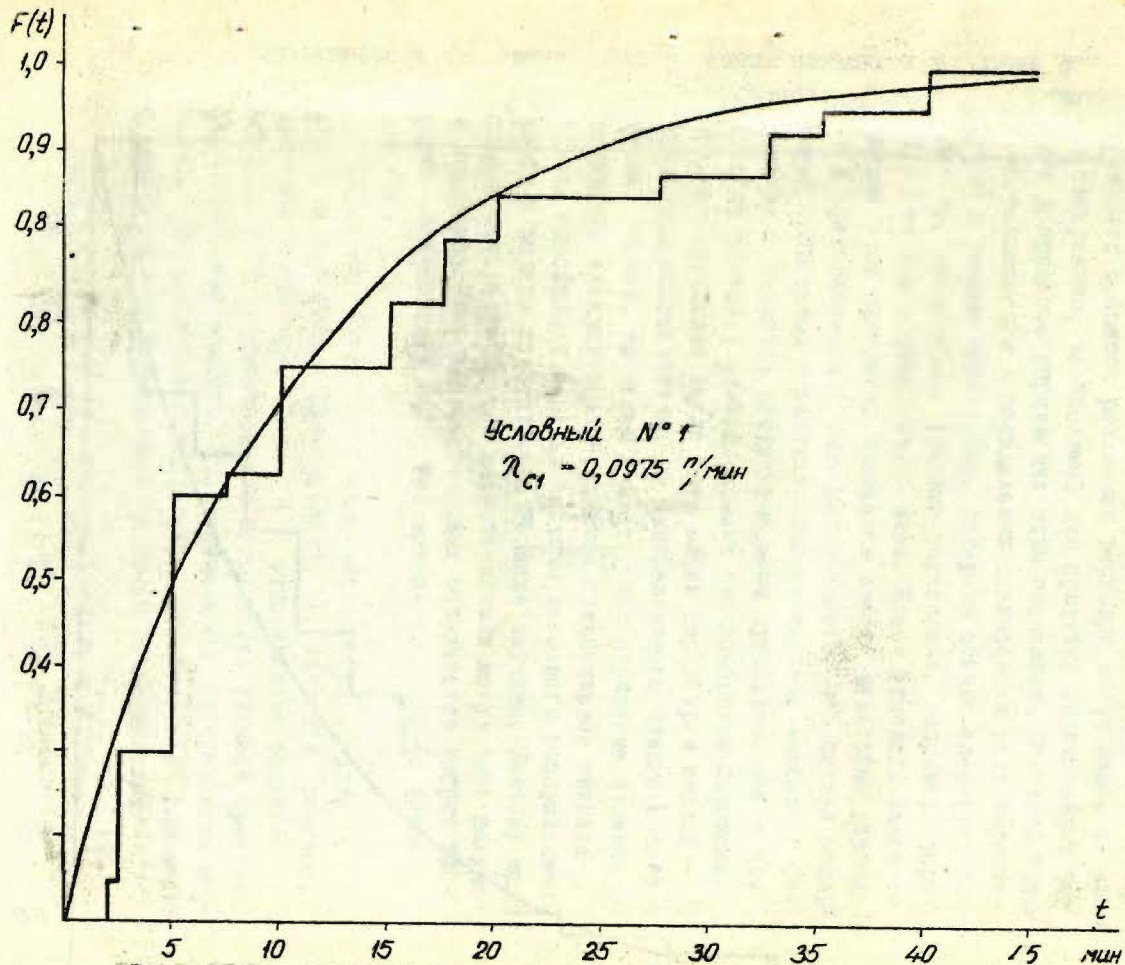
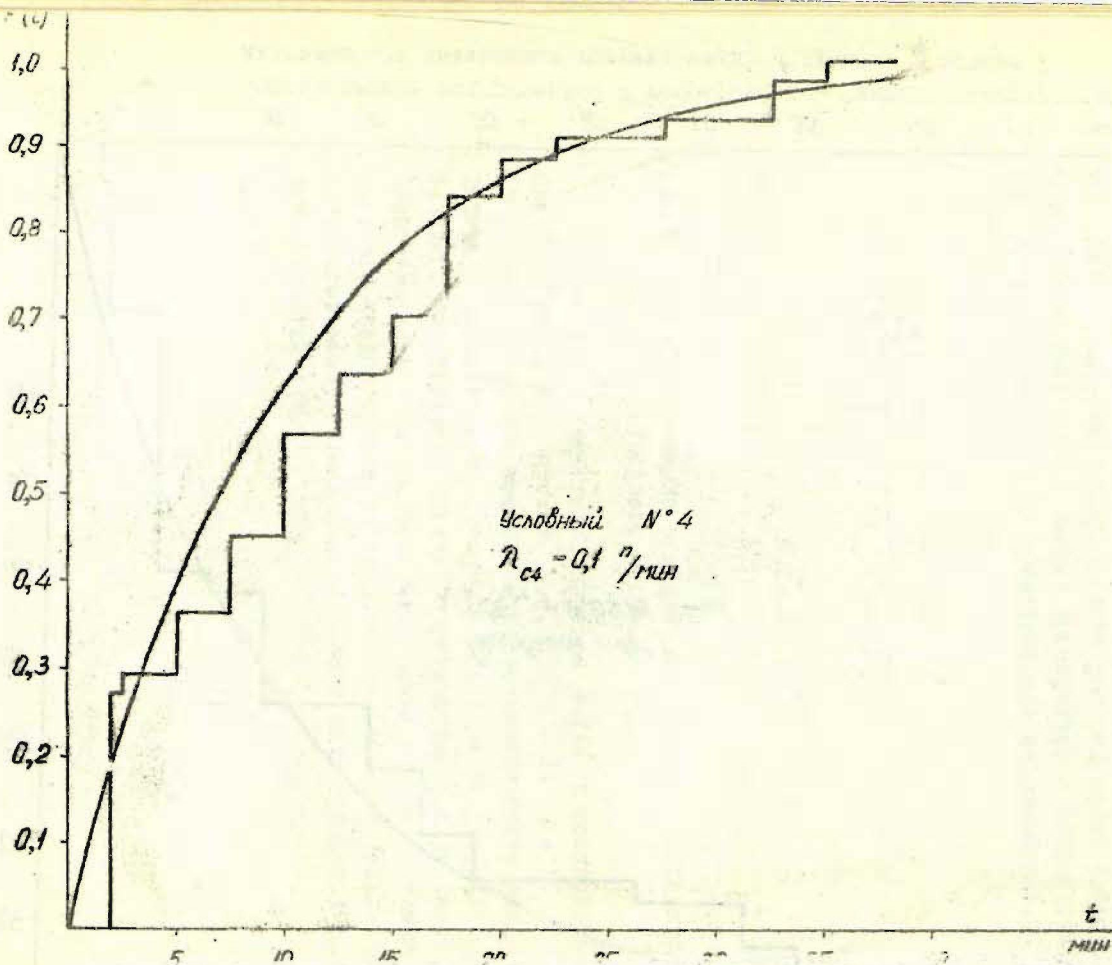


Рис. 4. Сопоставление эмпирической и теоретической функции распределения длительности интервалов времени между п купками в потоке I.



длительности и величины времени между покупками в потоке 4.

Об определении основных характеристик процесса
розничной торговли

Статистические характеристики сложного, многомерного случайного процесса розничной торговли несут много полезной информации, необходимой для принятия обоснованных решений в процессе управления этим процессом. Основная трудность заключается в определении взаимосвязи этих характеристик с такими величинами, которыми обычно оперируют специалисты, выполняющие функции управления, например, спросом на товары определенного вида. Чтобы отыскать какое-то решение этой проблемы, требуется ввести некоторые упрощения и предположения. Выше доказывалось, что потоки обслуженных требований в рассматриваемой системе массового обслуживания являются нестационарными пуассоновскими и что можно их заменять эквивалентными стационарными потоками, характеризующимися всего лишь одним параметром каждый — плотностью соответствующего эквивалентного стационарного потока. Значит, мы можем считать, что изучаемые явления достаточно адекватно отображаются стационарной многоканальной однофазной моделью системы массового обслуживания. Подобные модели относительно неплохо изучены. Поэтому некоторые интересующие нас характеристики могут быть получены использованием соответствующих результатов теории массового обслуживания [5]. Рассмотрим этот вопрос более подробно.

Определим время S_k , затрачиваемое на продажу k единиц товара одного наименования. S_k является, конечно, случайной величиной. Если k относительно большое ($k > 10$), то с достаточной для большинства случаев практики точностью можно считать, что величина S_k распределена нормально. Математическое ожидание и дисперсия S_k определяются соответственно следующими простыми зависимостями:

$$M[S_k] = m_{S_k} = k \frac{1}{\lambda_{ci}}, \quad D[S_k] = \sigma_{S_k}^2 = \frac{1}{\lambda_{ci}^2} \quad (14)$$

Значит, максимальное время, в течение которого с вероятностью $P = \beta$ партия товара в объеме κ единиц будет продана,

$$S_{\kappa \max} = m_{\text{зк}} + t_{\beta} \sqrt{\frac{\kappa}{\lambda_{\text{сг}}}} = \frac{1}{\lambda_{\text{сг}}} (\kappa + t_{\beta} \sqrt{\kappa}) \quad (15)$$

где t_{β} - табулированная величина, зависящая от значения доверительной вероятности β .

$t_{\beta} = \sqrt{2} \Phi^{-1}(\beta)$ (Φ^{-1} - функция, обратная функции Лапласа).

Формула (15) может быть использована для определения величины заказа на определенный товар исходя из допустимого риска, что перед поступлением очередной партии товара его в продаже не будет $1/\lambda$.

Рассматриваемая модель позволяет также вычислить показатели, характеризующие объем запасов, и, следовательно, вычислить соответствующие издержки на хранение этих запасов. Пусть в момент времени t_0 имеем в запасе R_0 единиц товара. В процессе торговли до следующего пополнения этого запаса объем товара уменьшается и в момент времени $t_0 + t$ составляет R_t единиц. Если процесс продажи является пуассоновским, то число покупок за интервал времени $[t_0, (t_0 + t)]$ подчиняется пуассоновскому распределению (7). Математическое ожидание числа продаж N_t за это время $M[N_t] = \lambda_{\text{сг}} t$, следовательно, математическое ожидание

$$M[R_t] = R_0 - \lambda_{\text{сг}} t$$

Вероятность, что величина $R_t = R_0 - m$

$$P[R_t = R_0 - m] = P[N_t = m] = \frac{(\lambda_{\text{сг}} t)^m e^{-\lambda_{\text{сг}} t}}{m!} \quad (16)$$

Более показательной является другая характеристика - вероятность, что по истечении времени t после получения определенной партии товаров объем запасов будет больше некоторой величины R_x . Пользуясь формулой (16), можно определить, что искомая вероятность

$$P[R_t \geq R_x] = \sum_{k=0}^{R_0 - R_x} \frac{(\lambda_{ci} t)^k e^{-\lambda_{ci} t}}{k!} \quad (17)$$

Средний объем Q_i запасов товара i в пределах интервала времени θ между очередными поставками партий товара можно определить усреднением по интервалу времени θ среднего количества запаса R_t , т.е.

$$Q_i = \frac{1}{\theta} \int_0^{\theta} M[R_t] dt = \frac{1}{\theta} \int_0^{\theta} (R_0 - \lambda_{ci} t) dt = R_0 - \frac{1}{2} \theta \lambda_{ci}$$

Средний объем $Q_{ср}$ запасов всех товаров тогда равен сумме

$$Q_{ср} = \sum_{i=1}^n Q_i$$

Рассматриваемая статистическая модель розничной торговли обладает большой гибкостью и позволяет определить много важных характеристик моделируемого процесса. В частности, можно указать также на возможность объективного измерения в некоторые моменты времени величины удовлетворенного платежеспособного спроса. Для этого допустим, что

- все потоки можно разделить на группы так, чтобы любые потоки различных групп были бы не коррелированы;
- существует некоторое ожидаемое распределение покупок группы товаров, обусловленное социальным и половозрастным составом контингента покупателей, который обслуживается конкретным торговым предприятием.

Сформулированные допущения позволяют определить суммарный спрос на товары отдельных групп. Спрос будет равен объему реализации товаров конкретной группы на тех интервалах времени, когда торговля осуществляется в условиях полного обеспечения всеми разновидностями товаров этой группы. Таким образом, если сперва установить эти интер-

вали времени, разные для разных групп товаров, можно получить данные о спросе. Подвергая эти данные интерполяции и экстраполяции, можно сделать довольно точные кратковременные прогнозы.

Последнее предположение, сформулированное конкретно, позволяет получить информацию о предполагаемом спросе товаров внутри групп товаров. Тут возможны очень разнообразные ситуации и от того, насколько удачно сформулированы подобные конкретные предположения, насколько они обоснованы, во многом зависит достоверность полученных результатов.

Приведенные формулы исчерпывают возможности рассмотренной статистической модели процессов розничной торговли. Используя представление, что эти процессы являются разновидностью процессов, протекающих в системах массового обслуживания, можно сформулировать и решить много важных задач, направленных на усовершенствование оперативного управления розничной торговлей. Внедрение рассмотренных методов в практике торговли может быть осуществлено только в виде автоматизированных систем, содержащих современные ЭВМ, оснащенные достаточно удобными устройствами ввода-вывода информации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Билинска Л.Я., Канниекс О.Я. О определении спроса на товары в розничном торговом предприятии в условиях автоматизированного управления. Рига, изд. ЛГУ им.П.Стучки, 1975.
2. Билинска Л.Я. Возможности минимизации количества определяемых характеристик розничной продажи товаров. Рига, изд. ЛГУ им.П.Стучки, 1975.
3. Орлов В.Б. АСУ в торговле. Серия торговля и бытовое обслуживание, Ю. М., "Знание", 1974.
4. Новиков С.Я., Петухов С.Н. Прикладные вопросы теории массового обслуживания. М., "Советское радио", 1969.
5. Саати Т.Л. Элементы теории массового обслуживания и ее приложения. М., "Советское радио", 1971.
6. Ханелис Я.Н. Оперативное экономическое управление и информация. М., "Статистика", 1971.

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ
ПРОИЗВОДСТВОМ И ПОСТАВКОЙ РЫНКУ ТОВАРОВ
ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Социалистический строй организует производство в интересах трудящихся. На это указывали еще классики марксизма-ленинизма. Социализм создает возможность, писал Ф. Энгельс, обеспечить всем членам общества путем общественного производства "вполне достаточные и с каждым днем улучшающиеся материальные условия существования..."¹. Еще задолго до социалистической революции В. И. Ленин отмечал, что производство в социалистическом обществе будет вестись "для обеспечения благосостояния и свободного всестороннего развития всех его членов"².

Планомерность развития социалистического хозяйства позволяет сознательно формировать и устойчиво улучшать условия жизни трудящихся. При этом необходимо обеспечивать те качественные изменения, которые являются на данном этапе развития общества прогрессивными и обоснованными наукой и позволяют всесторонне гармонически развивать общество в целом и каждого члена в отдельности.

В 1918 г. на I Всероссийском съезде Советов народного хозяйства В. И. Ленин говорил: "Только социализм даст возможность широко распространить и настоящим образом подчинить общественное производство и распределение продуктов по научным соображениям, относительно того, как сделать жизнь трудящихся наиболее легкой, доставляющей им возможность благосостояния. Только социализм может осуществлять это. И мы знаем, что он должен осуществлять это, и в понимании такой истины вся трудность марксизма и вся сила его"³.

Это ленинское предвидение наиболее полно, последовательно и всесторонне осуществляется с вступлением нашего общества в стадию развитого социализма. Его отличительными

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Изд. 2-е, т. 20, с. 294.
² Ленин В. И. Полн. собр. соч. Изд. 5-е, т. 6, с. 204.
³ Ленин В. И. Полн. собр. соч. Изд. 5-е, т. 36, с. 381

чертами являются неизмеримо более высокий уровень народного хозяйства, социалистических общественных отношений, культуры и сознательности народных масс. Это высоко развитая экономика с резко возрастающими возможностями по удовлетворению потребностей общества. На этапе развитого социализма общество направляет всевозрастающие ресурсы на подъем народного благосостояния.

Повышение благосостояния трудящихся становится все более настоятельной потребностью самого нашего хозяйственного развития, одной из важных экономических предпосылок быстрого роста производства¹.

Повышение благосостояния трудящихся неотделимо от более полного обеспечения спроса населения на разнообразные товары и услуги. В отчетном докладе ЦК КПСС XXV съезду партии Л.И.Брежнев подчеркнул: "Ведь сам по себе рост денежных доходов еще не означает реального подъема уровня жизни. К тому же нехватка ряда товаров, ограниченность объема услуг снижают возможности материального стимулирования труда. Вот почему, наряду с быстрым подъемом сельского хозяйства, партия придает столь огромное значение развитию отраслей промышленности, которые называют группой "Б"².

Вопросы производства товаров народного потребления находились и находятся под неослабным вниманием партии и правительства на всех этапах социалистического строительства, как одна из центральных проблем развития экономики страны. Особенно большое внимание этим вопросам придается в последнее время.

Если говорить об изделиях легкой промышленности, то Директивы XXIV съезда КПСС по пятилетнему плану развития народного хозяйства СССР на 1971-1975 гг. в целях более полного удовлетворения потребностей советских людей в одежде и обуви и других изделий легкой промышленности, наряду с увеличением объема производства этих товаров, предусматривали "своевременно обновлять и расширять ассортимент товаров,

¹ Материалы XXIV съезда КПСС. М., 1971, с.41.

² Материалы XXV съезда КПСС. М., 1976, с.54.

улучшать их качество и внешнее оформление".¹

В 1973 г. Центральный Комитет КПСС рассмотрел вопрос о работе Министерства легкой промышленности СССР по выполнению решений ЦК КПСС об улучшении качества и ассортимента обуви, швейных и трикотажных изделий. В принятом постановлении ЦК КПСС отметил, что в последние годы в стране осуществлены крупные мероприятия по наращиванию мощностей легкой промышленности и оснащению ее современным оборудованием. Вместе с тем Министерство легкой промышленности СССР и министерства легкой промышленности союзных республик медленно перестраивают работу по улучшению качества и ассортимента товаров в соответствии с требованиями XXIV съезда партии и декабрьского (1972 г.) Пленума ЦК КПСС. ЦК КПСС предложил Министерству устранить недостатки, имеющиеся в производстве обуви, швейных и трикотажных изделий, разработать и осуществить комплексные мероприятия по планомерному улучшению качества и ассортимента продукции, рассматривая этот вопрос как важную задачу отрасли.

В деле совершенствования планирования ассортимента и качества основных товаров легкой промышленности исключительно важное значение имеют постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 22 апреля 1974 г. "О некоторых мерах по совершенствованию планирования и экономического стимулирования производства товаров легкой промышленности" и постановление Совета Министров СССР от 22 апреля 1974 г. "О некоторых мерах по улучшению качества и ассортимента изделий легкой промышленности и совершенствованию связей торговли с промышленностью". Они вносят принципиальные изменения в порядок планирования и экономического стимулирования производства продукции легкой промышленности, в систему плановых показателей, во взаимоотношения этой отрасли с торговлей.

Предприятиям системы Министерства легкой промышленности СССР предоставлено право самим определять объемы производства товаров, предназначенных для продажи населению, в

¹ Материалы XXIV съезда КПСС. М., 1971, с. 258.

натуральном выражении (кроме тканей и товаров детского ассортимента) на основе заказов торгующих организаций и договоров о поставке товаров в пределах выделенных ресурсов сырья и установленных объемов поставки товаров в розничных ценах.

Усиливается заинтересованность предприятий в своевременном удовлетворении растущих потребностей населения и оперативной перестройке производства на выпуск новых товаров в соответствии с заказами торгующих организаций, а также в улучшении качества и ассортимента товаров. На Министерство легкой промышленности СССР возлагается ответственность за обеспечение производства товаров народного потребления всеми подведомственными объединениями и предприятиями строго по договорам, заключенным с торгующими организациями. В свою очередь, Министерство торговли СССР и союзных республик должны повысить ответственность торгующих организаций за правильность заказов на поставку товаров легкой промышленности и за соответствие этих заказов спросу населения.

В целях более глубокого изучения потребительского спроса населения на товары и усиление влияния производства на формирование этого спроса предусмотрено организовать сеть хозрасчетных фирменных магазинов по продаже товаров, выпускаемых предприятиями легкой промышленности.

Вопросам развития легкой промышленности, совершенствования управления производством и поставкой рынку товаров большое внимание было уделено на XXV съезде КПСС.

В основных направлениях развития народного хозяйства СССР на 1976-1980 годы, утвержденных XXV съездом партии, предусматривается ускоренно развивать производство и расширять ассортимент новых видов высококачественных тканей, трикотажных и швейных изделий, обуви, одежды, изделий из натурального и искусственного меха, других товаров массового спроса. Увеличить выпуск современной фурнитуры и отделочных материалов необходимого ассортимента для производства одежды, обуви, текстильной и кожаной галантереи. Обеспечить значительное повышение качества товаров, посто-

янное обновление и улучшение их ассортимента¹.

Решения XXV съезда КПСС предусматривают также, наряду с более полным удовлетворением спроса населения на изделия легкой промышленности, активно воздействовать на формирование потребительского спроса и воспитание эстетических вкусов населения.

Предусматривается укреплять и совершенствовать хозяйственные связи между промышленностью и торговлей, исходя из того, что заказы торговли должны стать основой определения объема выпуска и ассортимента товаров народного потребления, повышать ответственность промышленных и торговых предприятий за выполнение договоров.

Предприятиями легкой промышленности Латвийской ССР постоянно осуществляется работа по улучшению ассортимента товаров и повышению качества выпускаемой продукции.

Предприятиями легкой промышленности республики проделана большая работа по техническому переоснащению трикотажной, обувной, швейной и других отраслей. За годы девятой пятилетки введены в эксплуатацию более 50 механизированных поточных и 3 автоматические линии, более 60 комплексно-механизированных и автоматизированных участков и цехов.

Техническое перевооружение предприятий и введение новых производственных мощностей за годы девятой пятилетки позволили Министерству легкой промышленности Латвийской ССР объем промышленного производства увеличить на 25%. Выпуск шелковых тканей увеличился на 99%, верхнего трикотажа - на 36%.

Постоянно ведется работа по совершенствованию и укреплению деловых связей между торговлей и легкой промышленностью. Министерством торговли Латвийской ССР совместно с Министерством легкой промышленности Латвийской ССР в соответствии с тематическими планами проводятся просмотры вырабатываемых товаров с целью снятия с производства изделий, не пользующихся спросом у населения и замены их на товары, пользующиеся спросом населения.

По заранее разработанным координационным планам прово-

¹ Материалы XXV съезда КПСС. М., 1976, с.194.

дятся торгово-производственные совещания и конференции работников торговых организаций и промышленных предприятий.

На проводимых совещаниях и конференциях подробно рассматриваются вопросы выработки, поставки и состояния торговли конкретными товарами, разрабатываются рекомендации для предприятий промышленности по расширению, обновлению ассортимента и повышению качества продукции.

Так, в результате совместной работы торговли и промышленности по управлению производством и поставкой рынку товаров в 1975 г. снято с производства и сокращен выпуск 37 артикулов трикотажных изделий, пользующихся ограниченным спросом населения, и увеличен выпуск изделий повышенного спроса на сумму 9,6 млн. рублей. Ц/о "Цирмайс майс" в I квартале 1975 года переключило два потока на выработку нового ассортимента обуви - женских модельных туфель на пористой подошве и панталет на клиновидном каблучке с верхом из джинсовой ткани, вместо обуви на подошве из кожвалона, пользующейся ограниченным спросом и женских панталет устаревшей модели.

Предприятия легкой промышленности республики приняли предложения торговых организаций об увеличении в 1976 году производства товаров, пользующихся повышенным спросом населения, на сумму 30 млн. рублей.

Вместе с тем многие предприятия легкой промышленности республики продолжают еще выпускать товары с низкими потребительскими свойствами, не отвечающие современному направлению моды, эстетическим требованиям и не пользующиеся спросом населения.

По данным единовременного учета запасов неходовых и залежалых непродовольственных товаров, проведенного ЦСУ Латвийской ССР, на I апреля 1975г. в государственной и кооперативной розничной торговле республики скопилось неходовых и залежалых непродовольственных товаров на 32,9 млн. рублей, в том числе важнейших изделий легкой промышленности на сумму 23,2 млн. рублей, или 70% от всех запасов неходовых и залежалых непродовольственных товаров (таблица I).

Таблица I

Структура запасов неходовых и залежалых товаров в розничной торговле Латвийской ССР на I апреля 1975 г.

(в тыс. рублей)

| | Всего за- на- ссв | из них нехо- дых и залежа- лых то- варов | в том числе произ- водства 1973- 1974 гг. | Неходовые и залежа- лые товары в % к об- щему объе- му запасов |
|----------------------------------------|-------------------------|---------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|
| Всего непродовольствен- ных товаров | 343201 | 32671 | 12911 | 10 |
| в том числе: | | | | |
| хлопчатобумажные ткани | 4349 | 251 | 92 | 6 |
| шерстяные ткани и платки | 11836 | 2593 | 1037 | 22 |
| шелковые ткани искус- ственные | 10379 | 1249 | 501 | 12 |
| одежда и белье | 65735 | 6523 | 3351 | 10 |
| головные уборы | 1108 | 235 | 114 | 21 |
| верхний трикотаж | 31814 | 4064 | 2285 | 13 |
| бельевой трикотаж | 17734 | 1411 | 701 | 8 |
| чудки, носки | 11751 | 1638 | 496 | 14 |
| кожаная обувь | 31478 | 5262 | 2167 | 17 |

Следует отметить, что в запасах неходовых и залежалых товаров большой удельный вес (39%) занимали изделия выпуска 1973 и 1974 годов, а по одежде и белью - 51%, трикотажу - 54% и кожаной обуви - 41%.

Это является результатом того, что перестройка промышленного оборудования на выпуск изделий новых фасонов и моделей ведется медленно и торговля все еще получает изделия старых моделей, фасонов и артикулов.

На предприятиях легкой промышленности республики за годы пятилетки проведена определенная работа по обновлению выпускаемой продукции (таблица 2).

Таблица 2

Удельный вес обновленной продукции в общей стоимости готовой продукции по отдельным отраслям легкой промышленности Латвийской ССР¹

(в процентах)

| | 1971г. | 1972г. | 1973г. | 1974г. | 1975г. |
|----------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Текстильная промышленность | 23,3 | 23,4 | 24,3 | 26,9 | 23,4 |
| из нее: | | | | | |
| хлопчатобумажная | 14,4 | 15,3 | 36,2 | 19,2 | 23,3 |
| шерстяная | 14,2 | 16,6 | 6,5 | 13,7 | 10,6 |
| шелковая | 11,0 | 28,0 | 29,5 | 12,7 | 34,9 |
| Трикотажная промышленность | 32,6 | 29,6 | 30,7 | 36,7 | 41,9 |
| Швейная промышленность | 53,1 | 38,9 | 38,2 | 38,2 | 40,7 |
| Обувная промышленность | 34,2 | 66,6 | 63,3 | 65,1 | 62,4 |

В 1975 г. по сравнению с 1971 г. значительно повысился удельный вес обновленной продукции в шелковой, обувной и трикотажной отраслях промышленности. Однако в текстильной промышленности удельный вес новой продукции остался не высоким, а в шерстяной он снизился с 14,2% в 1971 г. до 10,6% в 1975 г.

В 1975 г. удельный вес новой продукции на Рижском п/о "Ригас текстилс" составил 2,2%, на текстильном комбинате "Астотайс мартс" - 2,6%.

Следует отметить, что обновление продукции легкой промышленности главным образом происходит путем замены артикула или модели (таблица 3).

¹ По данным единовременного обследования ЦСУ Латвийской ССР

Таблица 3

Группировка продукции легкой промышленности Латвийской ССР, освоенной в 1975 г. по признакам новизны¹

(в процентах)

| | Всего ос- военно | Новое сырье | Новая струк- тура или техно- логия | Новая от- делка кул | Новый арти- кул или мо- дель | Новый рису- нок | Другие при- знаки |
|--------------------------------------------|---------------------|-------------|---------------------------------------------|------------------------|---------------------------------------|--------------------|----------------------|
| По всем об- следованным предприятиям | 100,0 | 12,0 | 10,5 | 2,9 | 62,6 | 9,7 | 2,3 |
| в том числе по отраслям: | | | | | | | |
| текстильной | 100,0 | 6,3 | 12,3 | 4,1 | 53,0 | 20,0 | 4,3 |
| швейной | 100,0 | 15,3 | 10,2 | - | 74,5 | - | - |
| обувной | 100,0 | 24,1 | 5,4 | 6,4 | 64,1 | - | - |

Работу по моделированию и конструированию швейных изделий и обуви в системе Министерства легкой промышленности республики осуществляют специальные службы, включающие специалистов художников-модельеров и конструкторов, которые работают в составе промышленных предприятий и в Рижском доме моделей. Работа по моделированию и конструированию трикотажных изделий осуществляется непосредственно на предприятиях отрасли силами экспериментально-конструкторских технологических бюро.

Модели, разрабатываемые непосредственно на предприятиях, рентабельны и технологичны. При разработке моделей учитывается состояние сырьевых ресурсов. Однако эстетический уровень разрабатываемых на предприятиях моделей значительно ниже, чем в Рижском доме моделей. Проявляется стремление к упрощению и однообразию моделей. Имеются модели-близнецы, мало отличающиеся друг от друга. Поэтому не все модели предприятий могут удовлетворить возросшие требования покупателей в одежде и обуви.

¹ По материалам единовременного обследования ЦСУ Латвийской ССР.

Как правило, промышленные предприятия оставляет не внедренными более сложные, менее рентабельные и технологичные модели, а это как раз те модели, которые более соответствуют требованиям моды и покупателей.

Иногда модель, разработанная художниками, конструкторами и другими специалистами, не получает путевки в жизнь и по вине работников торговли. Так, из 421 новой модели швейных изделий, представленных в первом полугодии 1974 г., торговые работники отклонили 38 моделей, ссылаясь на то, что эти модели не будут пользоваться спросом. Отклонение представителями торговли моделей без достаточного обоснования и только с ссылкой на то, что "эта вещь не пойдет" является как бы барьером в формировании спроса на новые изделия. В настоящее время сложилась такая практика, что торговые организации уверенно расписывают только модели, не отличающиеся от классических, спрос на которые уже известен. Принимая совершенно новую модель, работники торговли должны идти на риск. В случае, если "модель не пойдет", ответственность ляжет на работников торговли. Поэтому система внедрения новых моделей в производство требует совершенствования.

Одним из путей выявления потребительской оценки новых моделей до их расписания торговыми организациями и внедрения в массовое производство может быть выпуск изделий новых моделей небольшими партиями с сосредоточением их продажи в фирменных магазинах. При соответствующей поставленной рекламе можно получить не только потребительские оценки новых моделей, но и формировать спрос на новые товары.

Не менее важную роль в пропаганде новых моделей и для получения потребительских оценок на них могли бы играть выставки моделей одежды и обуви, подготавливаемые промышленностью к определенному сезону. На этих выставках, наряду с показом и демонстрацией моделей, целесообразно практиковать анкетные опросы посетителей. Опыт проведения таких выставок в республике по мебели показывает их полезность в формировании спроса, а также для обоснования заказов торговли на новые виды изделий.

В республике широко практикуется демонстрация новых моделей предприятиями бытового обслуживания. Рижский дом моделей также проводит демонстрации, но демонстрируются в основном творческие модели, которые разработаны не для массового производства. Проведение выставок новых моделей одежды и обуви, подготовленных к массовому производству, наряду с формированием спроса населения на изделия, повысило бы ответственность работников промышленности за выработку массовой продукции на уровне моделей - образцов.

Обеспечение выпуска изделий, соответствующих первоначальным моделям - эталонам, пожалуй, одна из важнейших задач производственных предприятий. Систематически проводимые Министерством торговли Латвийской ССР и Латпотребсоюзом просмотры вырабатываемых предприятиями легкой промышленности республики изделий, их сравнение с образцами-эталонами показывают, что большинство изделий, снятых с потоков производства, не соответствует эталонам как по внешнему виду, так и по качеству исполнения. Это объясняется многими причинами: квалификацией работников, обеспеченностью производства сырьем и материалами, организацией и культурой производства, наконец материальной заинтересованностью работающих.

В повышении качества изделий важная роль принадлежит техническому контролю. Однако существующая система технического контроля на предприятиях легкой промышленности не в полной мере стимулирует повышение качества продукции. В настоящее время экономическое стимулирование руководящих работников предприятий легкой промышленности не находится в прямой зависимости от качества продукции. При определении размера премии учитывается только ряд показателей качества. В частности, за невыполнение плана по качеству продукции (процент I сорта) размер премии ограничивается до 50%. Естественно, что руководящие работники стремятся к выполнению плана сортности продукции. Но выполнение плана сортности зачастую обеспечивается за счет ослабления контроля за качеством готовой продукции, отнесения продукции II сорта к продукции I сорта.

Сортность продукции, выпускаемой предприятиями легкой промышленности Латвийской ССР, отделами технического контроля предприятий явно завышается. Государственной инспекцией по торговле и качеству товаров Министерства торговли Латвийской ССР и оптовыми базами при контрольных проверках снижается в сортности и возвращается на исправление до 12% швейных изделий, до 15% трикотажа и до 20% обуви кожаной от проверенного количества.

Для повышения ответственности промышленных предприятий за качество продукции и ее правильную оценку следует увеличить размер штрафа, уплачиваемого изготовителем за поставку товаров, не соответствующих обозначенной сортности, а также с производственными дефектами.

Повышению ответственности предприятий за уровень качества изделий способствовало бы введение такого порядка, когда забракованные в торгующих организациях товары не возвращались бы производителям, а уценивались до цены возможной реализации за счет поставщика с исключением этой продукции из объема реализованной продукции. Результаты введенного в 1974 году в виде эксперимента такого порядка в Рижском центральном универмаге по обуви, вырабатываемой п/о "Пир-майс майс" показывают целесообразность его распространения на швейные и трикотажные изделия во взаимоотношениях получателей с поставщиками.

В деле улучшения качества и ассортимента основных товаров легкой промышленности, наряду с техническим исполнением изделий, важным моментом является выполнение планов производства товаров в ассортименте по моделям, расцветкам, фасонам и другим признакам. Следует отметить, что планы поставки товаров торговым организациям в ассортименте предприятиями легкой промышленности Латвийской ССР систематически не выполняются.

Так, в 1975 году недопоставка товаров по ассортименту составила 18,1 млн. рублей, в том числе: тканей - 7,4 млн. рублей, швейных изделий - 3,6 млн. рублей, трикотажных изделий - 4,0 млн. рублей и обуви - 3,0 млн. рублей. Среди недопоставленных товаров изделия детского ассортимента состави-

ли 3,1 млн. рублей.

Трикотажное п/о "Сарканайс ритс" не выполнило план поставки торгующим организациям детских изделий в натуральном выражении по наиболее дефицитным позициям. Это предприятие уменьшило план производства на 351 тыс. единиц против согласованного количества. Торгующие организации недополучили белье детское трикотажное, в результате чего создалось напряженное положение с обеспечением детей этими товарами.

Необходимо отметить, что отдельные промышленные предприятия в 1975 г. при общем выполнении плана поставки в розничной стоимости недопоставили целый ряд недорогих товаров массового спроса.

Так, например, п/о "Латвия" недопоставило куртки взрослые капроновые, костюмы и брюки мужские джинсовые на сумму 595,0 тыс. рублей; п/о "Ригас апгерс" - сорочки х/бумажные, юбки женские и платья женские х/бумажные на сумму 265,0 тыс. рублей, п/о "Сарканайс Ритс" - белье мужское х/бумажное с начесом - 188 тыс. штук, майки х/бумажные мужские - 75 тыс. штук, костюмы тренировочные х/бумажные для взрослых - 38 тыс. комплектов.

Аналогичное положение и по другим изделиям.

Невыполнение плана по ассортименту происходит при невыполнении по объему. Невыполнение плана поставки по ассортименту, наряду с объективными причинами, во многом объясняется недостаточным контролем руководителей промышленных предприятий за выполнением договорных обязательств, а также тем, что показатели выполнения плана по внутригрупповому ассортименту фактически не входят в систему показателей для экономического стимулирования.

Основным показателем промышленности является выполнение плана реализации продукции по общему объему, что зачастую обеспечивается перевыполнением плана по ассортименту достаточных товаров или выпуском продукции, не заказанной торгующими организациями.

В целях улучшения работы промышленных предприятий по поставке товаров народного потребления и повышения ответственности руководителей предприятий за выполнение плана про-

изводства в ассортименте Госплан Латвийской ССР с 1971 г. стал практиковать утверждение ежегодно списков дефицитных товаров, по которым необходимо принять меры к увеличению объема и перевыполнению плана производства, и списков достаточных товаров, по которым предусмотренные в планах объемы производства удовлетворяют спрос населения республики и потребности торговых организаций других республик. Указанные списки приказом по Министерству легкой промышленности Латвийской ССР доводятся до предприятий. Исполнение приказа взято под контроль Министерства. Списки дефицитных и достаточных товаров включены в официальный статистическую отчетность в республике. В отличие от формы № 3, где отчет о выполнении плана по ассортименту ведется по укрупненным группам, в отчете о выполнении плана производства дефицитных и достаточных товаров каждое наименование представляет конкретный вид изделий.

К руководителям предприятий, не выполняющих план по дефицитным товарам и перевыполняющих по товарам, имеющимся в достаточных количествах, принимаются меры как морального, так и административного воздействия.

Утверждение списков дефицитных и достаточных товаров повысило ответственность руководителей предприятий, а также министерств и ведомств за выполнение планов производства в ассортименте. Однако это мероприятие полностью не решает проблемы обеспечения выполнения плана поставки товаров в ассортименте.

Несмотря на принимаемые меры воздействия, продолжает иметь место перевыполнение планов по выпуску изделий, пользующихся ограниченным спросом, при невыполнении планов производства дефицитных изделий. Так, в трикотажной отрасли в I квартале 1973 г. из 12 наименований достаточных товаров, имеющих ограниченный спрос, предприятия допустили перевыполнение по 9 изделиям, а в обувной отрасли из 13 - по 5. Производственное объединение "Пирмайс майс" при большом дефиците на модельную обувь выполнило план по выпуску женских туфель на кожаной подошве только на 62%, недодав 6,6 тыс. пар, но перевыполнив при этом на 6,4 тыс. пар план по выпус-

ку мужских полуботинок, не пользующихся спросом населения. Огрский трикотажный комбинат кварталный план по выпуску спортивных костюмов, пользующихся повышенным спросом выполнил лишь на 25%, в то же время спортивных джемперов, имеющих ограниченный спрос, выпущено сверх плана на 6%.

Аналогичное положение продолжает наблюдаться. Так, за январь-апрель 1976 г. из 15 наименований тканей, включенных в список дефицитных товаров, планы производства не выполнены по 4 наименованиям, по трикотажным изделиям - из 124 по 55 наименованиям и обуви кожаной - из 22 по 11 наименованиям. В то же время по товарам, включенным в список достаточных товаров с целью недопущения перевыполнения планов производства по ним, планы перевыполнены по 14 наименованиям тканей из 31 наименования, по 10 наименованиям трикотажных изделий из 28 и по 11 наименованиям обуви кожаной из 20 наименований.

Производство товаров без учета заказов торговли приводит к нарушению пропорций между спросом и предложением. Из-за несоответствия ассортимента спросу населения многие виды продукции не находят сбыта, оседают на складах. В результате этого наносится большой материальный ущерб государству. Так, в 1975 г. только на одновременную уценку основных непродовольственных товаров в Латвийской ССР списано 14,3 млн. рублей, не говоря о расходах на содержание сверхнормативных запасов в торговле и других расходах.

Для этого, чтобы обеспечить безусловное выполнение планов производства в ассортименте, согласованном с торговыми организациями, по нашему мнению, следует установить порядок, при котором выполнение плана по ассортименту непосредственно влияло бы на выполнение главного показателя оценки работы предприятия - объем реализации продукции. Для этого необходимо выполнение плана по общему объему производства и реализации продукции предприятиям в целом считать в зависимости от выполнения им обязательств, предусмотренных заключенными договорами. План считать выполненным при условии выполнения договоров по объему и ассортименту товаров. В случае невыполнения плана по отдельным

ассортиментным позициям объем производства в целом должен уменьшаться на сумму невыполнения плана по ассортименту. Одновременно нельзя засчитывать в выполнение плана выпущенные сверх плана товары ограниченного спроса. Введение такой оценки работы предприятия позволило бы ликвидировать случаи производства товаров "на склад" и одновременно улучшить удовлетворение спроса населения на товары народного потребления в целом.

С целью недопущения перевыполнения планов производства достаточных товаров, выпуска незаказанных товаров торговыми организациями необходимо также более широко использовать предоставленное им право установления скидок с оптовых цен на товары, пользующиеся ограниченным спросом населения.

Первые результаты показывают, что экономические рычаги воздействия на промышленные предприятия через систему изменения оптовых цен могут стать ощутимым барьером на пути проникновения в торговую сеть товаров с низкими потребительскими свойствами, не отвечающими современному направлению моды и не пользующихся спросом населения.

Доцент д-р Хорст Шольц,
старший ассистент д-р Уве Хеллмунд,
Высшая торговая школа г. Лейпцига

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СНАБЖЕНИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ ТОРГОВЛИ

Постоянное улучшение снабжения населения - главная задача социалистической торговли. В этой связи торговля вносит решающий вклад в осуществление политики снабжения социалистического государства и должна свою деятельность полностью направить для выполнения поставленной цели. Это признано вне всякого сомнения всеми странами - членами СЭВ. Кроме указанной первоочередной снабженческо-политической задачи, имеется еще одна важная задача торговли в социалистическом хозяйстве, заключающаяся в том, чтобы по возможности рациональней осуществлять товарное обращение как единство материального товарного движения и изменения форм стоимости и таким образом обеспечивать экономическую выгоду своей работы. Приоритет снабженческо-политической стороны торговой деятельности, вытекающий из основного экономического закона социализма, не означает, что экономической стороне не следует уделять должного внимания. Однако основная цель социалистической торговли не может и не будет состоять в том, чтобы получить по возможности большую прибыль, а в том, чтобы обеспечить стабильное и бесперебойное снабжение населения. Поэтому необходимо экономическую выгоду рассматривать только с этой точки зрения.

Обе принципиальные задачи социалистической торговли находятся в тесном взаимоотношении. Их реализация и овладение ими в отношении управления требуют больших знаний направлений действия и основных факторов влияния. Однако это требование возможно выполнить только с соответствующим количественным измерением и оценкой. Изложенная постановка цели торговли и товарного обращения при социализме требует единого управления, планирования и организации, единой

ориентации отдельных ступеней обращения на высокую народнохозяйственную эффективность. Поэтому при общей организации обращения необходимо наряду с другими важными проблемами единого управления, планирования и организации пойти по новым путям также и при оценке и расчете показателей отдельных ступеней. Вопреки проводившейся до сих пор практике рассматривать ступени обращения относительно изолированно и производить расчет их показателей и затрат с ориентацией на ступени необходимо разработать такие критерии, которые единообразно доказывают народнохозяйственную пользу общего процесса обращения и участвующих ступеней. Это в свою очередь требует оценки показателей ступеней обращения по возможности единообразными критериями.

Поэтому, по нашему мнению, при социализме экономическая выгода в товарном обращении означает сравнение различных вариантов осуществления процесса снабжения и обращения, при сохранении приоритета снабжения, с точки зрения затрат живого и овеществленного труда. Тогда выбор тех или иных вариантов основывается на принципе минимизации затрат.

Обе подчеркнутые задачи торговли необходимо по возможности точно рассчитать и оценить, чтобы их можно было включить в управление и планирование.

Критерием оценки торговли с снабженческо-политической точки зрения может в соответствии с целью социалистического общества, по нашему мнению, служить только снабжение населения. Возможным показателем для доказательства работ по снабжению является готовность к снабжению, которую еще следует обсудить.

Рациональность процесса обращения можно измерить по эффективности. Чтобы можно было ввести измеряемую величину, ориентирующую не только односторонне на торговые процессы, сначала необходимо исследовать вообще связи между выполненной работой и затратами в социалистическом воспроизводственном процессе. Основываясь на этом, возможно детальное рассмотрение специфических связей, являющихся релевантными для товарного обращения.

Необходимо ответить на два вопроса:

а) Как может быть представлен народнохозяйственный коэффициент полезного действия, эффективность социалистической торговли?

б) Какие критерии, выражающие народнохозяйственную пользу, можно применять для практикуемых методов оценки?

На оба вопроса должен ответить следующий теоретический анализ. Но уже вначале следует констатировать, что только одного критерия для определения эффективности обращения недостаточно и необходимо в рассмотрение включить несколько прямых или косвенных измеряемых данных.

В принципе можно исходить из того, что эффективность всегда является соотношением выполненной работы и затрат.

Это можно в общем записать следующим образом:

$$E = \frac{L}{A}, \quad (1)$$

где E = эффективность процесса обращения
 L = выполненная работа в процессе обращения
 A = затраты в процессе обращения.

В связи с этим в первую очередь возникает вопрос: какой народнохозяйственный критерий для определения выполненной работы учитывается для торговли?

По моему мнению, единственным критерием для определения выполненной работы торговли может быть только розничный товарооборот как выражение и цель усилий всех участвующих в процессе обращения партнеров.

Если розничный товарооборот обозначить $ВН$, то можно записать следующее:

$$E = \frac{WВН}{A}. \quad (2)$$

Для определения сторонны затрат можно в качестве исходной точки использовать познание Маркса об обороте или циркуляции капитала.¹

Здесь можно записать следующее:

$$U = P + Z \quad (3)$$

где U = время оборота
P = время производства
Z = время обращения или оборота.

Исходя из (2) и положа в основу познания из (3), приходят, применив основы знаний Маркса для социалистических производственных отношений, к первому выражению для эффективности использования фондов:

$$E = \frac{WUEH}{U} = \frac{WUEH}{P + Z} \quad (4)$$

В капиталистических условиях цель производства достигнута, как только товарный капитал в сфере обращения превращен в денежный капитал.

В противоположность этому цель социалистического производства состоит в том, чтобы самым лучшим образом удовлетворить потребности трудящихся. Это означает, что не только обращения, но и сфера потребления будет планомерно организовываться в соответствии с экономическими законами социа-

¹ Движение капитала через сферу производства и две фазы сферы обращения протекают, ... во временной последовательности. Продолжительность его пребывания в сфере производства образует его время производства, а продолжительность его пребывания в сфере обращения его время обращения или оборота. Общее время, в котором он описывает свою циркуляцию, равно поэтому сумме времени производства и времени оборота.
"Капитал", т. II. Берлин, Дитц Верлаг, 1958, с. 115 фф.
Проведенные Марксом дифференциации во время производства (с. 116) и времени обращения (с. 119) можно не учитывать для целей этого исследования.

лизма. Из этого вытекает, что при определении народно-хозяйственной эффективности обязательно нужно учитывать также и время потребления (К).

Социалистическая торговля оказывает влияние на снижение К, прежде всего, предоставляя товары, на уход за которыми не требуется большой затраты времени и труда и которые облегчают работу в домашнем хозяйстве, а также уменьшают время закупок. По этим соображениям получается для народнохозяйственной эффективности следующая формула:

$$E = \frac{WUBH}{P + Z + K} \quad (5)$$

Этим самым выработаны четыре решающих критерия для определения эффективности для социалистической внутренней торговли:

- а) ее услуга (работа) по отношению к потребителю - розничный товароборот,
- б) ее влияние на повышение эффективности сферы производства,
- в) ее влияние на улучшение экономики в сфере обращения,
- г) ее влияние на улучшение структуры затрат на потребление.

Эти критерии следует принципиально рассматривать в их целом и в их взаимодействии. Только благодаря высокому сознанию и практическому осуществлению взаимодействий при рационализации можно повысить народнохозяйственную эффективность сферы обращения.

При рассмотрении стороны затрат формулы эффективности до сих пор исходили из времени. Если обобщить имеющиеся до сих пор высказывания, можно установить, что речь идет о снижении затрат в их самой общей форме на производстве, в обращении и в потреблении. Это обобщение необходимо потому, что затраты их всегда можно уменьшить (редуцировать) на время, выступают в различных формах, как время, фонды, издержки. Если понятие затрат вставить в разработанную формулу (затраты на производство, затраты на обращение, затраты

на потребление), можно записать следующее:

$$E = \frac{WUEH}{P_A + A + K_A} \quad (6)$$

Эта формула бралась за основу при дальнейших рассмотренных проблемы измерения и оценки эффективности социалистической торговли. Торговая практика показывает, что основную формулу можно только приближенным образом и постепенно превращать в практикуемые методы измерения.

Для этого имеются в основном две причины: во-первых, очень сложно определенные свойства качества учитывать ясными экономическими измеримыми данными. Во-вторых, роль играет также и определенные идеологические и практические проблемы, нужно побороть существующие привычки.

Однако приведенная формула эффективности имеет для будущей рационализации и интенсификации в отрасли хозяйства принципиальное значение. На ее основе можно разработать специальные методы измерения.

Выполнение задачи социалистической торговли - снабжать население в соответствии с потребностями, стабильно и бесперебойно требует, чтобы:

- потребности населения сделать важной исходной точкой планирования в торговле и на производстве и
- разработать для расчета и контроля снабжения со стороны торговли удобный метод оценки.

В связи с все более складывающимися социалистическими привычками жизни и потребления запросы населения направлены на соответствующую в отношении количества, ассортимента, качества, уровня и структуры цен спросу, заготовку товаров внутренней торговлей. В какой мере внутренняя торговля удовлетворяет эти запросы населения, можно изобразить с помощью готовности торговли к снабжению.

Под готовностью к снабжению мы понимаем в самом общем смысле соотношение удовлетворенного и фактического спроса. Она представляет собой измеримую величину, которая дает информацию о том, предлагался ли стабильно и бесперебойно

планомерно установленный в ассортиментной программе торговой организации ассортимент товаров каждым отдельным изделием или в рамках установленного набора товаров (определенные желания, касающиеся спроса, направлены не на специфические товары, а на потребительскую стоимость, которая воплощается группой изделий) в течение определенного периода времени (на протяжении сезона или до смены новым изделием с более высокой потребительной стоимостью).

При этом готовность розничной торговли к снабжению - вообще называемая также готовностью к продаже - играет особую роль, потому что она выражает эффект снабжения по отношению к индивидуальному потребителю. Вообще может быть установлено, что готовность розничной торговли к продаже и этим самым и стабильность и бесперебойность снабжения населения тем выше, чем больше готовность к поставке со стороны всех участвующих в комплектовании предложения партнеров розничной торговли.

Исходя из общего определения готовности к снабжению, необходимо разработать такой показатель, который, во-первых, отвечает требованиям социалистического планового хозяйства и, во-вторых, может измеряться и рассчитываться. Такой показатель можно, на наш взгляд, изобразить следующим образом:

готовность к снабжению = $\frac{\text{предложение товаров (фактическое)}}{\text{предложение товаров (запланированное)}}$

Этот показатель можно по сути применять в трех ступенях процесса обращения: сбыт продукции, оптовая торговля и розничная торговля. Это специфические формы следующие:

- в сбыте продукции - готовность производства к поставке
- в оптовой торговле - готовность оптовой торговли к поставке
- в розничной торговле - готовность розничной торговли к продаже.

Действовать в соответствии с предложенной величиной оценки для готовности к снабжению можно только тогда, когда организации розничной и оптовой торговли будут располагать

ясно определенными задачами по снабжению в виде картин (изображений) ассортимента.¹

В связи с этим текущая работа с ассортиментом и постоянная оценка возникающего спроса становятся основной задачей оптовой и розничной торговли. Таким образом первой и самой важной задачей является то, чтобы исходя из оценки тенденций спроса и при использовании имеющейся документации о поведении в обращении отдельных товаров, создать для отдельных торговых организаций картины ассортимента или же улучшить уже имеющиеся.²

Исследования, проводимые по уровню готовности к снабжению, не могут быть самоцелью. Речь идет скорее всего о том, чтобы исходя из конкретных сведений о достигнутом уровне проанализировать причины неудовлетворительных результатов и с помощью целенаправленных мер со стороны руководства повысить стабильность снабжения. Для этого необходимо проверить, какие факторы влияния действуют на готовность торговли к снабжению.

Аналитические исследования доказывают, что готовность всех ступеней обращения к снабжению зависит от различных, связанных друг с другом факторов влияния. Чем лучше удастся проанализировать факторы влияния, действующие на готовность отдельных ступеней обращения к снабжению, и оптимально использовать их принцип действия, тем выше эффективность снабжения ступеней обращения и тем самым всего процесса товарооборота.

¹ Понятие картины ассортимента применяется здесь как собирательное понятие для такой ассортиментной документации в торговле, как ассортиментная модель, ассортиментный список, ассортиментный каталог и т.д.

² Однако необходимо указать на то, что определенный таким образом показатель готовности к снабжению в основном ориентирует на обеспечение предложения в отношении товаров и широко абстрагируется с организационно-технической стороны готовности к снабжению (как организация торгового процесса, формы предложения и т.д.)

Можно исходить из того, что имеются факторы, влияющие на готовность к снабжению, которые действуют во всех ступенях обращения (сбыт продукции, оптовая и розничная торговля), в то время, как другие действуют первично в определенных ступенях обращения. В общем действуют такие факторы как:

- планомерность закупки товаров
- планомерность доставок
- планомерность содержания наличия
- возможности производства срочно реагировать на изменения спроса
- изменения потребностей и спроса
- организационно-техническое обеспечение готовности к снабжению (готовность к исполнению)
- действие экономических стимулов.

Однако связи между готовностью к снабжению и упомянутыми факторами нельзя понимать механически, так как интенсивность связей и их очередность по времени зависят от ряда условий и, кроме того, существует большая зависимость влияющих факторов друг от друга.

а) Планомерность закупки товаров.

Важные условия для планомерности закупки товаров ставятся уже квалифицированным планированием и балансированием товарного фонда. На основе точного изучения спроса и планирования закупок необходимо заключать договоры на закупку. Достигнутый уровень заключения договоров должен постоянно контролироваться.

б) Планомерность доставок.

Реализация договоров в соответствии с установленным качеством и ассортиментом, а также по количеству и в срок является прямой предпосылкой для готовности оптовой торговли к поставке и для готовности розничной торговли к продаже. Аналитические исследования показывают, что здесь еще могут быть выявлены большие резервы.

в) Планомерность содержания наличия.

Планомерное содержание наличия является прямой пред-

посылкой для готовности к снабжению. Поэтому необходимо проанализировать с использованием возможностей электронной обработки данных поведение отдельных товаров в обращении, а также групп изделий. В конечном счете каждое отклонение от планомерного обращения отрицательно действует на готовность к снабжению.

г) Возможности производства срочно реагировать на изменения спроса.

С помощью улучшенного планирования спроса со стороны промышленности, применения допусков в выполнении плана, резервов материалов и мощностей, стандартизации узлов и ступенчатого производства, а также более сильной ориентировки экономическими стимулами на соответствующую потребность производства постепенно расширяются возможности быстрого реагирования.

д) Изменения потребностей и спроса.

Изменения потребностей и спроса возникает сначала в розничной торговле и действует через нее также и в других ступенях обращения. Они вызываются прежде всего влияниями моды и сезона, условиями погоды, мерами по изменению цен, изменениями доходов и действуют через изменение поведения отдельных товаров в обращении.

е) Организационно-техническое обеспечение готовности к снабжению (готовности к исполнению).

Рациональность процесса товарооборота в своем единстве из процесса управления и исполнения является важной предпосылкой для повышения эффективности использованного товарного фонда. Поступление товаров в соответствии с договором еще не обеспечивает готовности торговли к снабжению.

ж) Действие экономических стимулов.

Экономические стимулы должны быть усиленно направлены на проблемы готовности к снабжению. В то время как в личной материальной заинтересованности уже сильно учитываются снабженческо-политические точки зрения, ряд производственных заданий и интересов еще слишком односторонне направляются

на повышение прибыли.

Факторы, приведенные здесь в отдельности, влияют взаимно друг на друга и в целом действуют более или менее интенсивно на готовность к снабжению.

Если мы стабильность и бесперебойность снабжения поставим в центр внимания торгово-политической деятельности органов руководства, то необходимо располагать не только высоким уровнем готовности к снабжению, но и одновременно постоянно анализировать действующие на нее факторы и с помощью подходящих мер и методов воздействовать на эти компоненты с целью лучшей ее организации.

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА И ПЛАНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ В СОЮЗНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Современный уровень развития производительных сил нашей страны, постоянно развивающаяся система производственных связей требуют глубокого и всестороннего изучения зависимостей расширенного социалистического воспроизводства, разработки эффективных методов планирования, в частности - совершенствования межрайонных и внешнеэкономических связей по ввозу и вывозу промышленной и сельскохозяйственной продукции. Актуальность проблемы подчеркнута в решениях XXV съезде КПСС: "Чтобы решить эту задачу, мы намерены планомерно расширять экспортный потенциал страны как за счет традиционных товаров, так и за счет новых видов продукции".¹

Наряду с экспортом или вывозом продукции должен развиваться импорт или ввоз. "В области импорта главное заключается в том, чтобы его развитие максимально содействовало ускорению технического прогресса, отвечало интересам более полного удовлетворения потребностей советских людей в разнообразных товарах, соответствовало экономической стратегии, заложенной в государственном плане"².

Бурный рост социалистического производства в СССР и всемерное повышение его эффективности создаст благоприятные условия развития промышленности каждой союзной республики, в том числе и Латвийской ССР. Решение задач X пятилетки открывает путь дальнейшему углублению специализации отдельных районов и отраслей, тем самым способствуя развитию экономических взаимоотношений между союзными республиками.

В связи с предстоящим ростом промышленного и сельскохозяйственного производства, увеличением товарооборота и

¹ Косыгин А. Н. Основные направления развития народного хозяйства СССР на 1976-1980 годы. Материалы XXV съезда КПСС. М., 1976, с. 134.

² Там же.

изменением его структуры в целом по стране и по отдельным союзным республикам необходимо дальнейшее расширение и совершенствование экономических связей, при помощи которых можно создавать такой ассортимент промышленной и сельскохозяйственной продукции, который мог бы наилучшим образом обеспечить постоянно растущие потребности производственного и личного потребления.

Дальнейший рост и специализация промышленного производства оказывают влияние на изменение структуры экономических связей. Это характерно особенно для таких союзных республик, как Латвия, где главным образом из-за отсутствия природных ресурсов имеется перерабатывающая промышленность, которая развивается на базе ввезенного сырья, а значительная часть произведенной продукции, соответственно специализации отрасли, вывозится за пределы республики.

Дальнейшее развитие экономических связей создает благоприятные условия для совершенствования работы промышленных предприятий и повышения уровня экономической эффективности деятельности организаций, занимающихся ввозом и вывозом продукции промышленного и сельскохозяйственного производства.

Полные объемы фактического ввоза и вывоза промышленной и сельскохозяйственной продукции в союзной республике определяются за отчетные годы, по которым составляется межотраслевой баланс производства и распределения продукции. Такой подход к определению объемов ввоза и вывоза объясняется тем, что народное хозяйство союзной республики не представляет собой замкнутую экономическую систему, а является составной частью всего народного хозяйства СССР. Следует еще раз подчеркнуть, что народное хозяйство Латвийской ССР характеризуется высоко развитой обрабатывающей промышленностью, работающей главным образом на ввезенном сырье, так как республика не располагает ресурсами важнейших видов сырья и имеет дефицитный топливно-энергетический баланс. Вследствие этого вопрос экономических связей с другими республиками о месте республики в общественном разделении труда является одним из важнейших вопросов экономики Латвийской ССР.

Определение полного объема ввоза и вывоза продукции имеет решающее значение для обеспечения точности межотраслевого баланса союзной республики, так как межреспубликанские связи составляют большой удельный вес. В небольших союзных республиках вывоз продукции за пределы республики может составить значительную долю общего объема выпуска продукции (в Латвийской ССР в 1966 году - 32%, а в 1972 году - 43%)¹. Такой же удельный вес в общем объеме производственного потребления республики может составить ввезенная продукция (в Латвийской ССР в 1966 году - 29%, а в 1972 году - 42%). Ввоз и вывоз продукции в другие республики, как правило, значительно выше экспорта и импорта.

В результате развития межрайонного кооперирования удельный вес ввоза и вывоза продукции в общем объеме и потреблении продукции резко возрастает. Об этом свидетельствует сравнение данных отчетных межотраслевых балансов за 1966 и 1972 годы.

Дальнейшее развитие экономических связей создает благоприятные условия для оптимизации работы и, как это было упомянуто выше, создает также благоприятные условия для оптимизации работы отдельных отраслей народного хозяйства и повышения уровня экономической эффективности деятельности отдельных организаций и предприятий, занимающихся ввозом и вывозом продукции. Кроме того, без определения объема ввоза и вывоза продукции в союзной республике практически невозможно установить оптимальные пропорции развития отдельных отраслей народного хозяйства.

Таким образом, учет ввезенной и вывезенной продукции удобнее всего вести одновременно с составлением межотраслевого баланса, отражающего в сводном виде пропорции народного хозяйства в детализированном отраслевом разрезе.

Опыт Латвийской ССР показал, что в небольших союзных республиках для определения существующих экономических

¹ Следует отметить, что межотраслевые балансы производства и распределения продукции по развернутой номенклатуре продукции составляются раз в 5-6 лет. За остальные (промежуточные годы) составляется межотраслевой баланс по укрупненной номенклатуре продукции.

связей по ввозу и вывозу продукции рекомендуется использовать метод сплошного обследования организаций материально-технического снабжения, торговли, заготовок, а также некоторых министерств и ведомств.

Кроме того, обследованию следует подвергать отдельные предприятия, организации и учреждения, имеющие прямые связи по поставкам продукции, поскольку в этом случае в организациях материально-технического снабжения, торговли и заготовок нужной информации может не оказаться.

Чтобы иметь гарантию, что процессом обследования будет охвачена вся ввезенная и вывезенная в республику продукция, рекомендуется до начала обследования уточнить списки организаций и предприятий, занимающихся ввозом и вывозом, а также круг номенклатуры продукции этих организаций.

Таким образом, чтобы получить необходимую информацию о ввозе и вывозе продукции, должны обследоваться:

- все организации материально-технического снабжения (по прикрепленной им номенклатуре ввезенной и вывезенной продукции);

- все оптовые базы государственной торговли, в том числе: 1) оптовые базы Министерства торговли;

2) оптовые организации остальных министерств и ведомств (кроме Министерства торговли), которые непосредственно без ведома других республиканских организаций налаживают торговлю и имеют хозяйственные связи с поставщиками, находящимися за пределами республики;

- некоторые организации и предприятия розничной торговли республики, имеющие межреспубликанский торговый оборот в области ликвидации неходовых и залежалых товаров;

- все оптовые организации потребительской кооперации по ввозу и вывозу товаров народного потребления, организуемому без ведома оптовых баз Министерства торговли союзной республики;

- все государственные и кооперативные заготовительные организации, имеющие непосредственные хозяйственные отношения с поставщиками и покупателями, находящимися за пределами республики;

- торгово-посреднические конторы Министерства торговли (если обследованию не подвергаются организации и предприятия, реализующие неходовые и залежалые товары, упомянутые выше);

- промышленные предприятия союзного подчинения, фонды которых для реализации не передаются республиканским организациям материально-технического снабжения. Следует отметить, что эти предприятия во многих случаях часть своей готовой продукции отправляют за пределы республики без ведома республиканских торговых или снабженческо-сбытовых организаций. В таких случаях они в отчетах, кроме ввоза, должны отразить и вывоз своей готовой продукции;

- предприятия местного подчинения, занимающиеся прямыми поставками без ведома республиканских организаций материально-технического снабжения или оптовых баз торговли;

- остальные организации и предприятия, занимающиеся ввозом продукции, т.е. имеющие товарообменные операции.

По ввозу оборудования необходимо обследовать также отделы капитального строительства строящихся и реконструируемых объектов.

В процессе изучения межреспубликанских связей нами установлено, что часть продукции, произведенной предприятиями министерств республиканского подчинения, контролируется оптовыми организациями Министерства торговли (в основном, товары народного потребления) или отдельными управлениями Главного управления материально-технического снабжения (Главснаба) Совета Министров союзной республики. Поэтому рекомендуется отказаться от включения в списки обследования значительной части предприятий, вывезенную продукцию которых могут указать органы Министерства торговли (оптовые базы) и Главснаба союзной республики.

В условиях Латвийской ССР к предприятиям, ввезенную и вывезенную продукцию которых контролируют республиканские организации торговли и материально-технического снабжения, относятся предприятия следующих министерств: пищевой, легкой и местной промышленности, целлюлозно-бумажной, де-

ревообращающей, а также лесной промышленности¹.
Исключением является определенный ассортимент продукции, распределение которого учитывают и контролируют названные министерства.

Исходя из вышеизложенного, по ряду видов продукции достаточно установить отчетность только над оптовыми организациями Министерства торговли и отдельными управлениями Главного управления материально-технического снабжения, чтобы получить полное представление о вывозе продукции республиканского производства. Необходимо отметить, что ввоз продукции товаров народного потребления, как уже было изложено выше, в полной мере контролируют оптовые организации Министерства торговли за некоторыми исключениями.

Так как на территории союзной республики размещаются предприятия союзного и союзно-республиканского подчинения, которые имеют значительный удельный вес в общем товарообороте, органы статистики должны решать вопрос об учете вывоза продукции этих предприятий и ввоза необходимых для них средств производства.

Вывоз продукции, произведенной на предприятиях ряда этих министерств, в условиях Латвийской ССР учитывают сами производители. Свои вывезенную продукцию учитывают на предприятиях машиностроения и металлообработки, химической и нефтехимической, топливной и медицинской промышленности и черной металлургии. Поэтому организации материально-технического снабжения республики по вывозу продукции, выпускаемой этими предприятиями, не отчитываются.

В связи с тем, что предприятия упомянутых министерств выпускают не только продукцию производственного назначения, но и товары народного потребления, то при учете вывоза может получиться дублирование (повторный учет). Такое дублирование может встречаться по некоторым товарам, относящимся к отраслям машиностроения и металлообработки, химической и нефтехимической и медицинской промышленности, а также черной металлургии, поэтому данные о вывозе этих видов продукции следует сопоставить с аналогичными данными, поступающи-

¹ Произведенную предприятиями Министерства мясомолочной промышленности продукцию контролирует и учитывает Министерство.

ми от торгующих организаций, и исключить их из отчетов. По учету продукции, которая ввозится в республику из других союзных республик и зарубежных стран, остается в силе тот же порядок, который был рассмотрен по вывозу, то есть основную массу ее учитывают торговые и снабженческие организации. Отдельные виды продукции, которые не учитывают республиканские торгующие и снабженческие организации, должны показать сами покупатели, т.е. промышленные предприятия. К таким видам продукции, во-первых, относятся некоторые виды оборудования для комплектации новостроящихся промышленных предприятий, во-вторых, отдельные виды продукции, по которым какое-либо производственное предприятие является единственным потребителем этого вида продукции.

Следует иметь в виду, что торговые, снабженческие и заготовительные организации показывают ввоз и вывоз продукции, осуществленный как через склад обследуемой организации так и ввоз и вывоз, осуществленный непосредственно предприятиями, минуя склады (транзитным путем). Показывается не только транзит с участием в расчетах, но также и без участия в них. В целях устранения повторного учета одной и той же продукции ввоз учитывает та организация, которая является в республике главным распределителем выделенных фондов, а вывоз учитывает только та организация, которая фактически вывозит продукцию (дает распоряжения об отгрузке продукции за пределы республики).

В случаях, когда предприятия союзного и республиканского подчинения ввозят продукцию, минуя главных распределителей фондов республики, эту продукцию учитывает та организация, которая фактически является получателем-плательщиком.

Чтобы не усложнять работу, в условиях Латвийской ССР организации материально-технического снабжения представляют сведения органам статистики только на ввезенную продукцию. Исключение составляют сырье и полуфабрикаты для легкой и пищевой промышленности, стройматериалы и продукция лесозаготовки и деревообработки. По этим видам продукции организации материально-технического снабжения представляют сведения также по вывозу.

Следует отметить, что в Латвийской ССР данные по ввозу продукции производственного назначения, как уже было указано выше, в основном представляют промышленные предприятия (в основном, предприятия союзного и союзно-республиканского подчинения).

Характерно, что промышленные предприятия (не только союзного но и союзно-республиканского подчинения) в большинстве случаев без ведома республиканских организаций материально-технического снабжения ввозом продукции не занимаются. Исключением являются предприятия радиоэлектронной промышленности, децентрализованные закупки предприятий и предприятия, которые являются единственным потребителем данного вида продукции в республике. Поэтому, чтобы охватить весь ввезенную в республику продукцию, бланки единовременного обследования по учету ввоза продукции рассылаются всем промышленным предприятиям, находящимся на территории республики.

Спыт Латвийской ССР показывает, что по линии ввоза продукции производственного назначения наиболее точные данные можно получить от организаций материально-технического снабжения, а по ввозу товаров народного потребления от оптовых баз торговли. Кроме того, оптовые базы торговли отчитываются также по вывозу продукции народного потребления.

Не менее важным, чем учет ввозимой и вывозимой продукции, является вопрос об использовании отчетных данных ввоза и вывоза продукции в планировании.

Пятилетний план развития народного хозяйства (1976-1980 гг.) ставит перед нами определенные задачи и перспективы развития как в целом по стране, так и конкретно для каждой союзной республики. Только благодаря взаимопомощи братские республики нашей страны успешно могут двигаться по пути построения коммунизма. Непрерывно развиваются и укрепляются экономические связи между союзными республиками. Немыслимо развитие отдельных отраслей народного хозяйства Латвийской ССР без помощи других союзных республик. Так; например, только благодаря магистральному газопроводу наша республика получает природный газ из Зыладной Сибири и Коми АССР, сэкономив ежегодно за счет этого 35 миллионов рублей.

Чтобы правильно распределить ресурсы продукции в целом по стране (в том числе по отдельным союзным республикам), необходимо обоснование экономических связей, то есть определение необходимых объемов ввоза и вывоза на определенный плановый период.

Автор данной работы, пользуясь накопленным собственным опытом, а также опытом других экономистов нашей страны, предлагает использовать для планирования ввоза и вывоза продукции исходные данные, получаемые в результате анализа отчетного межотраслевого баланса.

Опыт Латвийской ССР показывает, что изучая организацию ввоза и вывоза продукции необходимо собрать дополнительные данные о целях использования ввезенной продукции: для производства новых изделий, для обеспечения народного потребления и т.д. Поэтому обследуемые организации должны представить в своих отчетах данные о том, кто является окончательным потребителем ввезенной продукции.

В 1972 году, когда был составлен последний отчетный баланс Латвийской ССР по детализированной номенклатуре продукции, в распоряжение разработчиков этого баланса поступили данные о распределении ввезенной продукции по отдельным отраслям - потребителям. На основании этого можно было определить зависимость всех отраслей народного хозяйства республики от ввоза продукции. Удельный вес ввоза в общем объеме потребления продукции по видам и отраслям народного хозяйства выражают коэффициенты дополняющего ввоза¹:

$$\Delta_{ij} = \frac{Z_{ij}}{P_{ij}},$$

где Z_{ij} - потребность i -ого вида ввезенного продукта на производство j -ого вида продукта в республике;

P_{ij} - потребление i -ого вида продукта (ввезенного и произведенного в республике) на производство j -ого вида продукции.

¹ Шмулдер М., Римша М. Межрайонные и внешторговые связи Латвийской ССР. - Сборник статистических материалов. "Динамика межотраслевых и межреспубликанских экономических связей Латвийской ССР". Рига, ЦСУ Латвийской ССР, 1971, с.235.

Если нужды республики обеспечиваются только за счет ввезенной продукции, тогда коэффициент дополняющего ввоза равен единице. Если ввоз продукции обеспечивает только определенную долю потребности республики - коэффициент дополняющего ввоза будет меньше единицы.

Средний коэффициент дополняющего ввоза товаров народного потребления по отчетным годам сравнительно невелик (около 0,210-0,215). Это значит, что примерно 1/5 всего республиканского потребления была обеспечена благодаря ввозу промышленных товаров из других союзных республик и зарубежных стран.

Значительно выше коэффициенты дополняющего ввоза по другим отраслям народного хозяйства, как, например, черная и цветная металлургия - 0,914, топливная промышленность - 0,823 и т.д. Самый низкий коэффициент дополняющего ввоза на продукцию сельского хозяйства 0,053.¹

Это объясняется тем, что наша республика, за исключением отдельных видов продукции (фрукты, виноград) и сельскохозяйственного сырья для легкой (коэффициент дополняющего ввоза 0,689) и пищевой промышленности, другую сельскохозяйственную продукцию почти не ввозит.

Зная местные ресурсы, коэффициенты дополняющего ввоза для каждой отрасли и перспективные планы развития этих отраслей, можно судить о том, какие должны быть экономические связи для обеспечения успешного развития народного хозяйства республики.

Наряду с определением величин ввоза необходимо определить и величины вывоза промышленной продукции.

Как один из методов определения планового вывоза является метод, когда вывоз продукции определяется при помощи коэффициентов вывоза. Такие коэффициенты определяются путем деления вывоза отдельных групп продукции на весь произведенный в республике объем этого вида продукции.

$$K_i = \frac{V_i}{L_i}$$

¹ Отчетные данные межотраслевого баланса за 1966 год.

где V_i - вывоз i -ого вида продукции республики;
 L_i - продукция i -ого вида, произведенная
в республике.

После определения объемов вывоза продукции и установления сальдо вывоза и ввоза можно рассчитать необходимый ввоз.

По нашему мнению, применение только одного коэффициента вывоза не дает необходимый эффект при планировании ввоза и вывоза, поскольку теряются возможности контроля.

Поэтому помимо коэффициентов вывоза необходимо применять еще другие методы планирования, при помощи которых можно найти самый оптимальный вариант.

Как уже отмечалось, одним из возможных вариантов определения планового ввоза является метод применения коэффициентов дополняющего ввоза. Можно также применять обычные коэффициенты ввоза, которые получаем при определении пропорций между фактическим ввозом и общим потреблением данного вида продукции в республике:

$$\Delta_i = \frac{Z_i}{P_i},$$

где Z_i - ввезенная продукция i -ого вида;
 P_i - потребленная продукция i -ого вида.

Следует отметить, что коэффициенты ввоза и вывоза определяются за отчетный период и подлежат соответствующей корректировке в связи с ожидаемыми изменениями в плановом периоде.

Коэффициенты ввоза и вывоза продукции должны соответствовать следующему равенству:

$$K_i L_i - \Delta_i P_i - S_i,$$

где K_i - коэффициент вывезенной продукции i -ого вида;
 L_i - произведенная в республике продукция i -ого вида;
 Δ_i - коэффициент ввезенной продукции i -ого вида;
 P_i - потребленная в республике продукция i -ого вида;
 S_i - сальдо вывезенной и ввезенной продукции i -ого вида.

Применение в планировании подобных откорректированных коэффициентов ввоза и вывоза создает более реальные возможности логически проверить правильность расчета планируемого ввоза и вывоза.

Чтобы более точно определить планируемый ввоз продукции, рекомендуем использовать коэффициенты дополняющего ввоза (см. 9 стр.), которые рассчитываются при помощи учета распределяемой продукции.

Используя эти коэффициенты и данные Госплана республики о планируемом в перспективе потреблении в целом по республике и отдельно по отраслям, можно определить планируемый ввоз, который близок к фактическому.

Планируемый ввоз можно рассчитать при помощи следующей формулы:

$$Z_i = \sum_{j=1}^n a_{ij} X_{ij} \Delta_{ij},$$

где Z_i - ввоз продукции i -ого вида;

a_{ij} - коэффициент прямых затрат i -ого вида на производство j -ого вида продукции;

X_{ij} - общий объем производства j -ого вида продукции;

Δ_{ij} - коэффициент дополняющего ввоза, который показывает, сколько ввозимой продукции i -ого вида потребляется на производство j -ого вида продукции.

Для расчета планового ввоза продукции отдельных отраслей составляется специальная таблица по следующей форме:

| Отрасли-потребители продукции | Коэффициент доплатящего ввоза | Коэффициент прямых затрат | Общий объем произведенной в республике продукции данной отрасли тыс.руб. | Планируемый ввоз (гр.1х гр.2х гр.3) тыс.руб. |
|-------------------------------|-------------------------------|---------------------------|--------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|
| А | 1 | 2 | 3 | 4 |

Необходимо отметить, что для определения величины ввоза на плановый период недостаточно установить только потребности союзной республики. Необходимо определить также возможности поставщиков продукции других союзных республик и экономических районов. Эти вопросы решаются в межрайонном разрезе с учетом общих хозяйственно-политических проблем, которые ставятся целиком в народнохозяйственном масштабе.

Р. Гарлея,
канд. экон. наук
ИГУ им. П. Стучки

МЕТОД ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА В ТОРГОВЛЕ

В задачах повышения эффективности народного хозяйства особое значение имеет экономия общественного труда. Поэтому в условиях осуществления программы построения материально-технической базы коммунизма одной из важнейших задач десятой пятилетки является повышение эффективности общественного производства за счет роста производительности труда.

Неуклонное повышение производительности труда является экономическим законом развития социалистического общества. Действительность этого закона подтверждают итоговые показатели развития народного хозяйства. Так, например, за счет роста производительности труда в девятой пятилетке получено $4/5$ прироста национального дохода, 84% прироста промышленной продукции. За счет роста производительности труда предвидится обеспечить $85-90\%$ прироста национального дохода в десятой пятилетке $/I/$.

Уровень производительности общественного труда зависит не только от уровня производительности труда в отраслях материального производства, но и от того, с какой эффективностью используется труд в сфере обращения. В сфере обращения так же, как и в сфере производства, действует экономический закон непрерывного роста производительности общественного труда. Труд работников советской торговли органически входит в совокупный общественный труд и, в конечном счете, также направлен на общие цели социалистического общества. Но надо отметить, что темп роста производительности труда в торговле не всегда совпадает с темпом роста производительности общественного труда. В отраслях сферы обслуживания, в том числе в торговле, большое значение имеет повышение эффективности труда, которое, как правило, связано с повышением качественных показателей, что иногда противодействует росту производительности.

Для решения экономических и социально-политических

згдач на современном этапе качественно новые требования предъявлены к организации торговли и к качеству обслуживания, требования, связанные прежде всего с резким повышением эффективности труда каждого работника, каждого предприятия.

Для того, чтобы оценить достигнутый уровень эффективности труда в торговле и принять меры по его дальнейшему повышению, необходимо найти критерий оценки, учитывающий особенности отрасли и зависящий от совокупности социально-экономических показателей.

Научно определить эффективность труда можно, исходя из определения функции торговли и характера занятого в ней труда.

Функциями торговли являются:

- доведение продуктов труда, созданных в производстве, до потребителя;
- обслуживание процесса смены форм стоимости;
- возмещение в денежной форме затрат общественного труда;
- обеспечение непрерывности процесса расширенного социалистического воспроизводства.

Затраты труда в торговле способствуют сохранению воплощенного в товарах труда и общественному признанию товаров как предметов потребления. Через торговлю удовлетворяются материальные потребности людей, реализуется программа повышения народного благосостояния, рост эффективности общественного производства, экономия материальных и трудовых ресурсов на стыке производства и потребления. Через торговлю осуществляется формирование разумных потребностей, воспитание вкусов и рациональных запросов населения. Торговля является средством экономии свободного времени трудящихся.

Экономия затрат в торговле сама по себе не может служить критерием эффективности. Это объясняется природой этих расходов. С одной стороны, эффективность труда в торговле характеризуется объемом услуг на одного работника этой сферы, с другой стороны - качеством удовлетворения потребностей людей с минимальными издержками потребления.

Эффективность труда работников торговли определяется не только по объему товарооборота, приходящегося на одного работника, но и таких показателей, как доля работников торговли в общей численности занятых в народном хозяйстве страны; доля расходов на содержание аппарата торговых работников; объем издержек потребления и др.

Вышеизложенные функции и задачи торговли дают возможность определить эффективность труда в торговле следующим образом.

Под эффективностью труда в торговле следует понимать достижение наилучших результатов с наименьшими затратами труда, обеспечивающее не только сокращение издержек обращения, но и всемерное снижение издержек потребления при постоянном повышении качества обслуживания покупателей. Эффективность труда в торговле обуславливается экономией и рациональным использованием материальных, трудовых и денежных ресурсов, ростом производительности труда, экономией живого и овеществленного труда путем ликвидации простоя оборудования, повышением коэффициента его использования и внедрением мероприятий по научной организации труда.

Эффективность труда определяется с учетом интересов народного хозяйства, отрасли и населения. На уровне народного хозяйства эффективность труда определяется степенью влияния и воздействия торговли на повышение производительности общественного труда, экономией затрат как в смежных или взаимосвязанных отраслях, так и во всем народном хозяйстве.

На уровне отрасли эффективность труда измеряется объемом товарооборота на одного среднесписочного работника, скоростью обращения товаров и оборотных средств, окупаемостью капитальных вложений, величиной издержек обращения и прибыли.

Интересы населения отражаются в эффективности труда через сокращение затрат времени на приобретение товаров, т.е. снижением издержек потребления, что является важной социальной проблемой коммунистического строительства.

Ускоренные темпы развития торговли связаны с увеличением затрат труда в ней. В торговле и общественном питании сейчас работает около 8,6 млн. человек. Численность занятых в торговле растет опережающими темпами по сравнению с темпами в других отраслях народного хозяйства. Если за 1965-1974 гг. численность рабочих и служащих в народном хозяйстве увеличилась на 30%, то в торговле - на 44% /2/.

Намечается дальнейшее увеличение численности работников торговли, но в связи с напряженным балансом рабочей силы в народном хозяйстве изыскание резервов рационального использования труда в торговле и повышение его эффективности приобретают особо важное значение.

Эффективность труда обычно определяется экономией живого и овеществленного труда. Но труд в торговле имеет свои специфические особенности: высокий удельный вес затрат живого труда, общение с людьми, различная интенсивность труда в отдельные часы и дни, специфическое расписание работы по сравнению с другими отраслями народного хозяйства и т.д. Поэтому для оценки эффективности труда в торговле необходимо применять систему показателей, которая характеризует эффективность использования живого труда, овеществленного труда и уровень издержек потребления.

Эффективность живого труда характеризуется:

- 1) производительностью труда;
- 2) уровнем использования всего фонда рабочего времени;
- 3) удельным весом затрат рабочего времени на обработку и реализацию товаров;
- 4) отношением зарплаты к товарообороту.

Эффективность овеществленного труда характеризуют по отношению к основным фондам:

- 1) отношение роста фондовооруженности к росту товарооборота в расчете на одного работника;
- 2) товарооборот на один m^2 торговой площади;
- 3) товарооборот на один m^2 общей площади магазинов;
- 4) рентабельность активной части основных фондов;
- 5) уровень механизации труда.

Эффективность по отношению к оборотным фондам:

- 1) коэффициент фондоемкости;
- 2) уровень товарных запасов;
- 3) оборачиваемость в днях;
- 4) оборачиваемость за год;
- 5) рентабельность оборотных средств;
- 6) уровень сохранности потребительской стоимости.

Уровень издержек потребления определяется показателями:

- 1) временем на осуществление одной покупки;
- 2) удельным весом количества покупателей, не купивших товаров за определенное время;
- 3) степени внедрения прогрессивных форм торговли.

Рассмотрение всех указанных в системе показателей в динамике позволяет дать оценку эффективности труда в торговле, проследить качественные изменения в уровне торгового обслуживания населения, выявить возможности повышения эффективности труда.

Абсолютная и относительная величины показателей зависят от действия ряда факторов, которые условно можно объединить в четыре группы:

1) факторы, связанные с ростом товарооборота, изменением его структуры, расширением ассортимента и улучшением качества товаров в соответствии со спросом покупателей;

2) факторы, связанные с научно-техническим прогрессом в торговле, - совершенствованием материально-технической базы, внедрением прогрессивных методов торговли, современной техники, научной организацией труда и управления, созданием автоматизированных систем управления;

3) факторы, связанные с состоянием торговых кадров, - повышением квалификации работников, их идейно-политического уровня, трудовой активности, сокращением текучести и созданием постоянных торговых кадров;

4) факторы, связанные с совершенствованием материально-го и морального стимулирования труда.

Степень влияния указанных факторов на эффективность труда через систему показателей неодинакова, поэтому сле-

дует определить их действие в отдельности по каждому показателю.

Например, в последние годы в торговле расширилась материально-техническая база, улучшилась культура торговли, усложнилась структура товарооборота, повысился удельный вес трудоемких товаров в обороте. Все это замедляет темпы роста производительности труда. Но вместе с тем ряд факторов способствовал повышению производительности труда:

- 1) рост товарооборота;
- 2) научно-технический прогресс в торговле;
- 3) повышение профессионального и культурно-технического уровня работников торговли;
- 4) совершенствование организации труда и др.

Производительность труда в торговле измеряется товарооборотом на одного работника в единицу времени. Повышение производительности труда в торговле способствует росту товарооборота и относительному сокращению затрат труда, сокращению периода товарного обращения, ускорению темпов социалистического воспроизводства, относительному снижению расходов на заработную плату и, соответственно, сокращению издержек обращения, повышению рентабельности.

Рост производительности труда должен осуществляться при условии нормальной физической и умственной нагрузок работников с одновременным улучшением качества обслуживания. Производительность труда в торговле не может повышаться за счет ухудшения обслуживания покупателей, равно как она не может быть повышена в промышленности за счет снижения качества продукции. В противном случае достигнутое повышение производительности труда торговых работников привело бы к дополнительным потерям времени населения и снижению производительности общественного труда.

В настоящее время еще имеются неиспользованные резервы повышения производительности труда. Это, прежде всего, большие потери рабочего времени, которые иногда составляют 25% рабочего времени за смену. Степень использования рабочего времени характеризует уровень организации труда. Экономия рабочего времени определяется экономией затрат времени на

обработку и реализацию товаров и уровнем использования фонда рабочего времени, затраченного на основную работу по отношению к сменному фонду всего фонда рабочего времени. По выборочным материалам обследования в универсаме "Детский мир" города Риги и в магазинах Рижского I горпротмторга установлено, что, кроме основной работы, продавцы выполняют значительную часть (до 48%) других работ, которые сопутствуют непосредственно процессу продажи товаров и являются необходимыми в существующих условиях торгово-оперативного процесса как вспомогательные работы. Особенно высок процент вспомогательных работ в магазинах самообслуживания, что объясняется растущим объемом функций по обслуживанию процессов продажи товаров и отставанием механизации и организации труда.

Значительную часть потерь рабочего времени составляют потери по временной нетрудоспособности (более 40%), которые нередко являются результатом нездоровых условий труда, слабой механизации трудоемких работ и т.д. Велики еще потери рабочего времени за счет отпусков без сохранения содержания. Резервы снижения потерь рабочего времени имеются в сокращении внутренних потерь из-за непостоянной интенсивности покупательских потоков и отсутствия анализа и учета этих явлений.

Для сокращения потерь рабочего времени необходим серьезный подход к вопросу научной организации труда. В современных условиях научной надо считать такую организацию труда, которая основывается на достижениях науки и передового опыта, систематически внедряемых в производство, позволяет наилучшим образом объединить технику и людей в едином производственном процессе, обеспечивает наиболее эффективное использование материальных и трудовых ресурсов, непрерывное повышение производительности труда, способствует сохранению здоровья человека, постоянному превращению труда в первую жизненную потребность /3/.

Научная организация труда в торговле является решающим фактором в вопросах повышения эффективности труда, роста товарооборота, увеличения рентабельности и сокращения вре-

мени на оказание услуг. Однако уровень научной организации труда пока еще отстает от уровня развития материально-технической базы и прогрессивных методов торговли. Особое внимание в деле повышения эффективности следует обратить на то, чтобы максимально высвободить торговый персонал от выполнения операций производственного характера.

Поскольку торговля пока еще не справляется со своими основными функциями по обслуживанию населения, затраты труда на выполнение производственных функций являются потерями общественного труда. Тем более что в торговле еще имеются огромные потери из-за неоперативной реакции на изменения спроса. Кроме того, торговые предприятия еще слабо воздействуют на потребителей в целях формирования их запросов и вкусов.

Важным направлением научной организации труда является нормирование труда. Нормирование труда - это установление меры затрат труда на выполнение определенного объема работ в заданных организационно-технических условиях. Под нормой времени подразумевается время, которое необходимо для выполнения единицы работы или операции при рациональной организации в нормальных условиях труда и типовом техническом оснащении торгового предприятия. Наличие научно обоснованных нормативов позволяет объективно оценить труд каждого работника, эффективно использовать материальные стимулы для повышения качества обслуживания покупателей. В действующих нормативах численности работников недостаточно учтена трудоемкость реализации отдельных видов товаров, а также некоторые частные особенности. В настоящее время на основе технологических карт ведется разработка нормативов работников магазинов самообслуживания, в которые войдут нормы выработки, нормы времени обслуживания, нормы управления и др. Необходимость разработки таких нормативов обусловлена тем, что самообслуживание в различных предприятиях коренным образом меняет торгово-технологический процесс и характер труда торговых работников.

Применяя систему нормативов, надо учесть условия труда, т.е. физическую, нервную, психическую напряженность

труда, уровень механизации работ и др. факторы. Благоприятные условия труда: рациональная планировка торговых помещений, удобное размещение технологического оборудования, соблюдение условий безопасности труда, оптимальная температура, правильное освещение повышают эффективность труда, дают возможность работнику более экономно расходовать свои силы, сохранять здоровье. Мероприятия по улучшению организации отдыха и культурно-бытового обслуживания работников торговли также способствуют повышению эффективности их труда.

Эффективность использования живого труда в торговле в значительной степени зависит от действия экономически обоснованной системы стимулирования. Материальное стимулирование осуществляется с помощью системы заработной платы и поощрительных фондов. В условиях действующего порядка экономического стимулирования главным источником материального поощрения работников наряду с фондом заработной платы становится прибыль. Размер фондов стимулирования теперь устанавливается в зависимости от результатов хозяйственной деятельности торгового предприятия. Это дает возможность приспособить систему оплаты труда и премирование к нуждам предприятия, добиваясь тесной увязки заработка работников с итогами работы предприятия. Кроме того, это развивает инициативу работников в деле повышения качества обслуживания покупателей и рационального использования трудовых ресурсов.

Для совершенствования нового порядка экономического стимулирования необходимо разработать методику образования фондов экономического стимулирования, которая обеспечила бы тесную связь между экономическими показателями деятельности торговых предприятий, с одной стороны, и качеством и культурой обслуживания покупателей, с другой стороны, создавала бы стимулы к усилению воздействия торговли на промышленность с целью достижения полного соответствия между структурой и ассортиментом товаров народного потребления и покупательским спросом.

Культура обслуживания - на дополнительное требование - а главное и основное в советской торговле. Можно хорошо

оборудовать и украсить магазин, обеспечить его разнообразными товарами, но, если товар выложен небрежно, затруднен его осмотр и выбор, то культура обслуживания снижается. Свести понятие "культурная торговля" только к вежливому и приветливому обслуживанию еще далеко недостаточно. Культурная торговля является более широким понятием. Культурно торговать - это значит создать для покупателя максимум удобств при минимальных затратах времени на приобретение товаров.

Высокий сервис создается упорным трудом всех работников. Для этого необходим широкий ассортимент качественных модных и красивых товаров, добротная упаковка, своевременное выполнение заказов и услуг, выразительные витрины, убедительная и активная реклама, вежливость при обслуживании, толковые, дельные советы, внимательное обращение.

Постоянное расширение ассортимента предлагаемых товаров приводит к тому, что покупателю бывает трудно разобраться в массе товаров, сделать окончательный выбор без помощи продавца. Поэтому требования к мастерству продавцов в современных условиях возрастают. Продавец должен дать квалифицированную консультацию, обращая внимание покупателя на достоинства и недостатки товаров.

Культура обслуживания и эффективность труда в значительной мере зависят от стабильности кадров. Текучесть кадров в торговле относительно высокая: в девятой пятилетке в среднем по республике составляет около 30%. Основные мотивы ухода по материалам обследования трудовых ресурсов Центральным статистическим управлением при Совете Министров Латвийской ССР - это низкая заработная плата, неудовлетворительные условия труда и расписание рабочего времени.

Хотя рост средней заработной платы в торговле по Латвийской ССР за последние годы (1940-1974 гг.) опережает рост производительности труда на 40%, средняя заработная плата работников торговли по сравнению с заработной платой в других отраслях народного хозяйства еще остается низкой. Если среднемесячная денежная заработная плата рабочих и служащих народного хозяйства Латвийской ССР в 1974 г. была

141,8 рублей, то в торговле она составила только 107,1 рубль /4/. Опережение темпа роста заработной платы над производительностью труда в торговле объективно обусловлено тем, что производительность в сфере обслуживания нельзя оценивать в отрыве от эффективности труда.

Сложившаяся практика применения повременно-премиальной формы оплаты труда в торговле не обеспечивает материальную заинтересованность работников в повышении производительности труда и улучшении качества обслуживания. При повременной оплате затраты труда определяются лишь количеством рабочего времени, не учитываются нагрузки, неравномерность которых связана с неравномерностью покупательских потоков в разные часы. Более тесную связь с результатами труда имеет сдельная форма оплаты. Опыт применения сдельной формы в торговле, несмотря на ряд еще не решенных вопросов, свидетельствует о том, что она положительно влияет на улучшение результатов хозяйственной деятельности и способствует повышению качества обслуживания, сокращает затраты на единицу товарооборота, улучшает соотношение между ростом заработной платы и производительностью труда.

Сказанное относится к совершенствованию материальной заинтересованности работников торговли. Но вопрос о сокращении текучести кадров в торговле нельзя решать только организационными мерами или материальной заинтересованностью, нужны и моральные стимулы (престиж торговой профессии, уровень квалификации и др.).

Исключительное влияние на эффективность труда в торговле оказывает научно-технический прогресс. Это объясняется ролью научно-технического прогресса в преобразовании производительных сил, в экономии живого и омертвленного труда, в экономии затрат потребления. Внедрение в практику торговли достижений науки и техники повышает качество обслуживания, облегчает труд работников сферы обслуживания, улучшает его санитарно-технические и гигиенические условия, обеспечивает рост интеллектуального содержания труда.

Основная тенденция научно-технического прогресса в торговле в настоящий период направлена на модернизацию материально-технической базы; концентрацию товарооборота в крупных

предприятиях с универсальным ассортиментом товаров; механизацию и автоматизацию труда; дальнейшее улучшение территориального размещения предприятий; совершенствование торгово-технологических процессов и внедрение прогрессивных методов продажи товаров.

По технической оснащенности торговля пока еще отстает от других отраслей народного хозяйства. Объем и структура капитальных вложений и основных фондов, сложившиеся в торговле, все еще не могут обеспечить условия для устранения основных причин, сдерживающих процесс механизации труда в торговле.

Преобладание в торговле мелких предприятий сдерживает внедрение комплексной механизации, препятствует более глубокому разделению труда и проведению комплексных мероприятий по улучшению условий труда.

Материально-техническая база торговли, как и в других отраслях народного хозяйства, развивается в соответствии с задачами социалистического воспроизводства. В целях дальнейшей механизации труда Министерством торговли СССР совместно с министерствами, производящими оборудование для торговли, разрабатываются планы технического оснащения и внедрения новой техники, внедрения наиболее современного холодильного оборудования, суммирующих кассовых аппаратов и др. Планы составляются с учетом требований комплексной механизации всего торгового процесса.

Однако до сих пор некоторые вопросы остались нерешенными, например, вопрос о материальном стимулировании работников торговли за внедрение средств механизации, вопрос о компенсации затрат торговых предприятий в период осуществления технического мероприятия. При составлении перспективных планов технической оснащенности часто недооценивается трудоемкость отдельных операций в торговле. Так, например, наиболее трудоемким процессом при поверхностном рассмотрении представляется перемещение груза. Но на самом деле по общим затратам труда в торговле оказывается, что основная масса труда расходуется на операции, связанные с подготовкой товаров к продаже и их реализацией. Численность

работников; занятых этими операциями, составляет около 75%, в то время, как на работах, связанных с перемещением грузов, занято лишь 15%. Трудоемкость операции определяется не только тяжестью труда, но и массой его приложения. С этой точки зрения к трудоемким операциям можно отнести фасовку сыпучих товаров, подготовку к продаже овощей, мяса, тканей, картофеля, молока, пива, метизно-хозяйственных товаров.

С большими затратами труда и времени связан учет денежной выручки и расчеты с покупателями (около 10% общей численности работников торговли). Поэтому важное значение имеет и совершенствование организации учета выручки и расчетов с покупателями при максимальном использовании новейшей техники. Важным резервом повышения эффективности труда являются централизация и механизация бухгалтерского учета.

Характерным моментом развития материально-технической базы торговли в настоящее время является увеличение средних размеров магазинов, рост их удельного веса в общей площади. Теоретически и практически доказано, что концентрация товарооборота в крупных предприятиях с универсальным ассортиментом товаров выгодна как покупателю, так и магазинам. Она позволяет сократить время на приобретение товаров, повышает культуру обслуживания, способствует экономии труда торгового персонала, сокращает издержки обращения, повышает рентабельность предприятия. Удельные затраты на оснащение одного крупного магазина относительно меньше, чем затраты на обслуживание нескольких предприятий, дающих суммарно тот же объем оборота. Несмотря на то, что средний размер одного предприятия за период с 1960 по 1975 г. увеличился в 2 раза, небольших магазинов в нашей стране все-таки еще много. Они составляют около 60% общего количества /5/.

Оценить эффективность использования материально-технической базы торговли можно, сопоставляя динамику фондовооруженности труда с ростом товарооборота в расчете на одного работника. Этот показатель характеризует эффективность активной части основных фондов торговли. Для оценки эффективности использования торговой площади и площади магазинов применяется показатель товарооборота на один квадратный

метр в определенное время.

Уровень использования материально-технической базы торговли сказывается не только на эффективности труда, но отражается и на других экономических показателях работы предприятия, в том числе на рентабельности, что видно из уравнения:

$$P = \left\{ \frac{\Sigma\Pi}{\SigmaИ} \cdot \frac{\Sigma\Phi}{\SigmaТ} \cdot \frac{\SigmaИ}{\SigmaТ} \cdot \frac{\SigmaТ}{\Sigma\Phi} \right\} = \frac{\Sigma\Pi}{\SigmaТ} ;$$

где P - рентабельность,

Π - прибыль,

Т - товароборот,

Φ - стоимость основных и оборотных средств,

И - издержки обращения.

С повышением технической оснащенности предприятий торговли все острее встает вопрос эффективной эксплуатации имеющейся техники, оборудования, которые часто еще используются с малой отдачей.

Эффективность использования оборотных средств торговли можно определить на основе учета следующих показателей:

- 1) коэффициент фондоотдачи - объем товарооборота на массу оборотных средств;
- 2) коэффициент фондоемкости - сумма оборотных средств к объему товарооборота;
- 3) рентабельность - отношение чистой прибыли к оборотным средствам;
- 4) оборачиваемость в днях;
- 5) оборачиваемость в количестве оборотов за год;
- 6) обеспечение сохранности потребительской стоимости.

Так как основная масса оборотных средств (около 90%) приходится на товарные запасы, то центральное место в повышении эффективности использования оборотных средств принадлежит проблеме ускорения оборачиваемости товаров. В десятой пятилетке предусматривается ускорение оборачиваемости оборотных средств в среднем на 3-5 дней. Основными факторами, оказывающими влияние на оборачиваемость товаров, на их

бесперебойное движение от производства к потребителю, является качество и ассортимент товаров, товарных запасов, равномерность и своевременность поставки товаров в розничную торговую сеть, соответствие товаров спросу, обеспечение торговли финансовыми ресурсами.

Разумеется, что от указанных факторов зависят и вышеуказанные показатели эффективности оборотных средств. Качество обслуживания и уровень потребительских издержек зависят от объема услуг, оказанных торговлей. Но, вместе с тем, при сопоставлении объемов различных услуг необходимо учесть величину трудовых и материальных затрат на обслуживание. Так, например, оценивая затраты времени на приобретение товаров, необходимо проанализировать и учесть факторы, влияющие на необходимое и фактически затраченное время. К таким факторам относятся:

- широта ассортимента товаров в продаже,
- возможность приобретения товаров с наименьшими затратами времени,
- степень внедрения прогрессивных форм обслуживания и дополнительных услуг,
- соблюдение санитарно-гигиенических требований,
- недопущение нарушения веса, цен и качества товаров,
- состояние рекламы,
- культура продавца и взаимоотношение с покупателями и др.

Эти факторы являются составной частью качества обслуживания и должны учитываться при его оценке.

Для итоговой характеристики и оценки эффективности труда в торговле предлагается система показателей, характеризующая труд как с качественной, так и с количественной стороны, система учитывающая уровень использования живого и овеществленного труда в торговле. Упорядочение показателей можно провести методом ранжирования. Рангом называется место, занимаемое показателем в совокупности.

Чтобы число показателей не было слишком большим, исследование можно провести поэтапно с помощью группировок. Например, показатели можно группировать по признаку эффек-

тивности использования живого труда, овеществленного труда, затрат потребления и т.д. (табл. I).

В процессе ранжирования каждому показателю присваивается порядковый номер соответственно его значимости: ранг "Ю" присваивается наиболее значимому, а ранг "I" самому незначимому, т.е. по убыванию их влияния на эффективность труда.

Число ранжировок зависит от количества выбранных предприятий и этапности ранжирования. Для каждого этапа ранжирования получается отдельное распределение рангов. Затем сравниваются этапные ранжировки между собой, определяется суммарная ранжировка по всем показателям, после чего предприятия располагаются в порядке убывания суммарных значений. На первых местах будут предприятия, имеющие самые большие суммы рангов, а на последних, - у которых эта сумма наименьшая.

Таблица I

| Показатели и признак группировок | Предприятия | | | | | | | | | |
|--------------------------------------------------------------|-------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | I | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | Ю |
| I. Ранжирование по эффективности использования живого труда; | | | | | | | | | | |
| а) производительность труда | | | | | | | | | | |
| б) уровень использования фонда рабочего времени | | | | | | | | | | |

В результате проведенной ранжировки находится среднее значение ранга, которое можно использовать для определения мест предприятий по всем показателям системы и итоговой оценки эффективности труда.

ЛИТЕРАТУРА

1. Отчет Центрального Комитета КПСС и очередные задачи партии в области внутренней и внешней политики.- Доклад Генерального секретаря ЦК КПСС тов.Л.И.Брежнев 24 февраля 1976г., "Правда", 1976 г.25 февраля.
2. Народное хозяйство СССР в 1974 г. М., 1975, с.550-551.
3. Рекомендация Всесоюзного совещания по организации труда, М., 1967, с.3-4.
4. Народное хозяйство Латвийской ССР в 1974 г. Рига, "Лиесма", 1975, с.245.
5. "Советская торговля", 1972, № 4, с.6.

ПРОБЛЕМЫ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

В современных условиях развития советской экономики особое важное значение приобретает повышение эффективности общественного производства на основе его интенсификации, использования достижений научно-технического прогресса, роста производительности труда и всемерного улучшения качества работы.

Партия указала пути повышения эффективности общественного производства: ускорение роста производительности труда, повышение эффективности использования трудовых и материальных ресурсов, ускорение темпов научно-технического прогресса, совершенствование управления народным хозяйством и методов хозяйствования и экономического стимулирования. Повышение эффективности общественного производства является основной экономической и социальной задачей общества. "Как бы ни росло богатство нашего общества, строжайшая экономия и бережливость останутся важнейшим условием народного хозяйства, повышения благосостояния народа"¹ - говорил Л.И. Брежнев на XXV съезде КПСС.

В условиях хозяйственной реформы прибыль стала главным экономическим показателем, свидетельствующим об эффективности хозяйствования и определяет роль каждой отрасли и предприятия в создании чистого дохода страны. В решениях сентябрьского (1965 г.) Пленума ЦК КПСС указано, что "... показатель прибыли наилучшим образом служит делу ориентации социалистических предприятий на повышение экономической эффективности их работы".²

¹ Брежнев Л.И. Отчет Центрального Комитета КПСС и очередные задачи партии в области внутренней и внешней политики. М., с.54

² Постановление Пленума ЦК КПСС "Об улучшении управления промышленностью, совершенствованию планирования и усиления экономического стимулирования промышленным производством" - "Правда", 1965, 1 окт.

Одним из основных источников чистого дохода общества является прибыль, созданная в социалистических предприятиях всех отраслей народного хозяйства. С укреплением экономики страны, усилением экономических принципов хозяйствования, особенно на современном этапе коммунистического строительства, когда завершается переход всего народного хозяйства на новый порядок планирования и экономического стимулирования, роль прибыли значительно повышается. Об этом свидетельствуют данные табл. I.

Таблица I

Прибыль народного хозяйства и ее доля в денежных накоплениях страны^I

| Годы | Прибыль народного хозяйства в млрд. руб. | Все денежные накопления в млрд. руб. | Прибыль в % ко всем денежным накоплениям |
|------|------------------------------------------|--------------------------------------|------------------------------------------|
| 1950 | 5,2 | 27,1 | 19,3 |
| 1960 | 25,2 | 65,2 | 38,6 |
| 1965 | 37,0 | 83,3 | 44,4 |
| 1970 | 67,0 | 109,7 | 62,4 |
| 1971 | 90,1 | 144,4 | 62,4 |
| 1972 | 93,4 | 150,1 | 62,3 |
| 1973 | 98,0 | 159,0 | 61,7 |
| 1974 | 102,6 | 168,7 | 60,8 |

За период с 1950 по 1974 гг. сумма прибыли по народному хозяйству возросла в 19,7 раза и ее доля во всех денежных накоплениях страны увеличилась с 19,3% до 60,8%. Следовательно, прибыль вместо второстепенного источника образования денежных накоплений страны стала основным и определяющим источником. Снижение доли прибыли в общих денежных накоплениях за девятилетку объясняется опережающим ростом поступления средств в виде налога с оборота,

^I Народное хозяйство СССР. Статистический ежегодник. За соответствующие годы.

за счет резкого увеличения производства и продажи предметов культурно-бытового назначения, хозяйственного обихода и других непродовольственных товаров. Однако этого нельзя сказать о торговле, которая является составной частью народного хозяйства, а уровень рентабельности в ней значительно ниже, чем по народному хозяйству в целом и по ряду других отраслей.

Так, по народному хозяйству при росте объема валового общественного продукта с 1960г. по 1974г. почти в 2,7 раза прибыль увеличилась в 4,1 раза. В то же время в торговле при росте товарооборота в 2,5 раза прибыль увеличилась только в 2,3 раза (табл.2).

По народному хозяйству в целом за последнее время прибыль увеличивалась более высокими темпами, чем рост валового общественного продукта. В торговле же рост прибыли отставал от роста товарооборота, т.е. наблюдалась обратная тенденция. Такое положение нельзя признать нормальным. Это не только ставит торговлю в худшее положение, чем другие отрасли, но и создает экономические трудности, которые в некоторой степени тормозят внедрение и совершенствование хозрасчетных принципов хозяйствования и повышение экономической эффективности торговых предприятий.

Уровень рентабельности розничной торговли в 1974 году по отношению к товарообороту составил 1,9%.¹ Полученная прибыль промышленностью страны по отношению к стоимости произведенной продукции в 1974 г. составила 12,9%.² Прибыль строительных организаций по отношению к себестоимости подрядных строительных работ составила 15,0%.³

При исчислении уровня рентабельности по отношению к выполненному объему работ оказывается, что он в торговле также во много раз ниже, чем в промышленности и строительстве.

¹ Народное хозяйство СССР в 1974 г. Статистический ежегодник. М., 1975, с.744.

² Там же, с.169, 741.

³ Там же, с.743.

Таблица 2

Валовой общественный продукт, розничный товарооборот
и прибыль народного хозяйства и торговли за 1960-1974 гг.¹

| Годы | Народное хозяйство СССР | | | | В т.ч. торговля | | | |
|------|-----------------------------|-----------------|---------------|-----------------|-----------------------------|-----------------|---------------|-----------------|
| | Валовой обществ. продукт | | Прибыль | | Розничный товаро- оборот | | Прибыль | |
| | млрд. руб. | в % к 1960г. | млрд. руб. | в % к 1960г. | млрд. руб. | в % к 1960г. | млрд. руб. | в % к 1960г. |
| 1960 | 304 | 100,0 | 25,2 | 100,0 | 78,6 | 100,0 | 2,4 | 100,0 |
| 1965 | 420 | 138,2 | 37,0 | 146,8 | 104,8 | 133,3 | 2,3 | 95,8 |
| 1970 | 644 | 211,5 | 87,0 | 345,2 | 155,2 | 197,4 | 4,2 | 175,0 |
| 1971 | 685 | 225,3 | 90,1 | 357,5 | 165,6 | 210,7 | 4,7 | 195,8 |
| 1972 | 717 | 235,8 | 93,4 | 370,6 | 176,4 | 224,4 | 5,3 | 220,8 |
| 1973 | 771 | 253,6 | 98,0 | 388,9 | 185,7 | 236,3 | 5,5 | 229,1 |
| 1974 | 816 | 268,4 | 102,6 | 407,1 | 196,6 | 250,1 | 5,5 | 229,1 |

¹ Народное хозяйство СССР в 1974 г.
М., 1975, с.58,621,739.

Сравнение полученной прибыли в расчете на одного работника, занятого в соответствующих отраслях народного хозяйства, дает аналогичные результаты. Так, в 1974г. в расчете на одного среднесписочного работника прибыль составила по народному хозяйству в целом - 1028 руб. в год.¹ Однако между отдельными отраслями народного хозяйства разница очень велика. Если в розничной торговле на одного среднесписочного работника приходилось 775 руб.² прибыли, то в промышленности - 1923 руб.³

В силу создавшегося положения с рентабельностью в торговле и росте массы прибыли ее значение и роль в создании чистого дохода общества критически уменьшается (табл.3).

Таблица 3

Динамика доли торговли в образовании прибыли народного хозяйства СССР за 1940 - 1974 гг.⁴

| Годы | Прибыль торговли в млн.руб. | Прибыль народного хозяйства в млн.руб. | Доля торговли в образовании прибыли народного хозяйства в % |
|------|-----------------------------|----------------------------------------|-------------------------------------------------------------|
| 1940 | 446 | 3269 | 13,64 |
| 1950 | 557 | 5221 | 11,05 |
| 1960 | 2396 | 25184 | 9,50 |
| 1965 | 2296 | 36960 | 6,21 |
| 1970 | 4180 | 86989 | 4,81 |
| 1971 | 4661 | 90100 | 5,17 |
| 1972 | 5315 | 93400 | 5,69 |
| 1973 | 5541 | 98000 | 5,65 |
| 1974 | 5536 | 102600 | 5,38 |

¹ Народное хозяйство СССР в 1974 г. Статистический ежегодник. М., 1975, с.549,739.

² Там же, расчет по данным: с.551, 739.

³ Там же, с.550, 741.

⁴ Там же, с.739.

Несмотря на рост массы прибыли в торговле с 1940 г. по 1974 г. в 12,4 раза, ее доля в образовании прибыли народного хозяйства уменьшилась с 13,64% до 5,38%. Такое положение свидетельствует о том, что вопросы планового регулирования рентабельности социалистических предприятий еще полностью не решены и требуют дальнейшего совершенствования.

Если в результате реформы оптовых цен (1966-1967 гг.) были созданы все условия для успешного осуществления требований экономической реформы в промышленности, транспорте, то этого нельзя сказать о торговле. Повышение размера торговых скидок с 1 июля 1966 г. и последующие изменения позволили ликвидировать убыточность многих торговых организаций. Но данный уровень рентабельности столь низкий, что не позволяет учитывать отклонения рентабельности отдельных предприятий и обеспечить рентабельную работу каждого хозяйственного подразделения.

Средний размер торговых скидок должен находиться на таком уровне, чтобы обеспечить рентабельную работу всех торговых предприятий. Только тогда возможно повсеместное обеспечение работы по принципам самоокупаемости, по принципам хозяйственного расчета.

Определяя значение хозяйственного расчета, В.И. Ленин писал: "Я думаю, что тресты и предприятия на хозяйственном расчете основаны именно для того, чтобы они сами отвечали и при том всецело отвечали за безубыточность своих предприятий". И далее: "Если мы, создав тресты и предприятия на хозяйственном расчете, не сумеем деловым купцовским способом обеспечить полностью свои интересы, то мы окажемся круглыми дураками."¹

В социалистическом плановом хозяйстве средний уровень рентабельности регулируется системой ценообразования путем определения составных элементов цены в плановом порядке. При этом имеется возможность регулировать объем чистого дохода, поступающего в распоряжение государства с целью его

¹ Ленин В.И. Полн. собр. соч. Изд. 5-е, т. 54, с. 150-151.

использования для преимущественного развития отдельных отраслей на определенном этапе развития экономики страны.

Как было показано выше, уровень рентабельности торговых предприятий является одним из самых низких в народном хозяйстве, Уровень торговых скидок обеспечивает только минимальную среднюю рентабельность торговых организаций. Перевод торговли на новый порядок экономического стимулирования требует усиления режима экономии и изыскания дополнительных внутренних резервов по увеличению товарооборота, снижению издержек обращения и повышению рентабельности. Проведение мероприятий по повышению заработной платы работникам торговли в десятой пятилетке увеличивает расходы торговых организаций по оплате труда, что может привести к некоторому увеличению уровня издержек обращения и соответствующему снижению рентабельности торговли, который и так является заниженным.

Некоторые экономисты вообще отрицают возможность обеспечения рентабельной работы всех торговых предприятий: "Приспособить общегосударственные торговые скидки и оптово-бытовые скидки к рентабельности каждого торгового предприятия задача чрезвычайно трудная и практически невыполнимая. По существу это означает установление индивидуальных скидок по каждому торговому предприятию или группе предприятий..."¹ И далее они предлагают два пути решения проблемы. Сущность первого заключается в планировании убытков и соответствующих дотаций на их покрытие по нерентабельным предприятиям. Второй путь предполагает плановое перераспределение торговых скидок между предприятиями, подчиненными одной организации.

По сути дела авторами допускается "стригательная" эффективность. Но она несовместима с плановым ведением хозяйства на основе хозяйственного расчета. Доказать "эффективность" убыточных предприятий является большой ошибкой. Авторами по сути дела отвергается вопрос о необходимости и возможности совершенствования системы торговых скидок и

¹ Ласевич Г.М., Тихонов Н.А. Торговые скидки. М., 1963, с.114

ценообразования. В недавнем прошлом, а также в настоящее время еще имеет место перераспределение прибылей рентабельных предприятий в пользу убыточных. Но такое положение приводит к иждивенческим настроениям в убыточных предприятиях и умоляет роль экономического стимулирования в рентабельно работающих предприятиях. Подобные утверждения противоречат ленинскому положению о ведении работы социалистических предприятий на основе хозяйственного расчета.

По нашему мнению, средний уровень торговых скидок, предоставляемых торговым предприятиям, должен обеспечивать рентабельность, близкую к среднему уровню рентабельности народного хозяйства в целом. Это позволило бы всем предприятиям торговли осуществлять свою деятельность по принципам хозяйственного расчета, усилить режим экономии и повысить экономическую эффективность каждого торгового предприятия в отдельности и торговли в целом.

Не менее важным вопросом является проблема дифференциации торговых скидок по отдельным товарным группам и товарам. Основным принципом определения и установления размера торговых скидок по товарным группам является их меддержкоємкость и требование обеспечить получение необходимой прибыли. Следовательно, основным критерием является объем трудовых затрат в торговле по реализации товаров. Но встречаются и другие мнения. Так, Г.Н.Худокормов предлагает при установлении торговых скидок по товарным группам исходить только из уровня производительных затрат и не учитывать непроизводительные: "...При планировании розничных цен в их состав следует включить прибыль торговых организаций по общей средней норме пропорционально издержкам обращения того или иного товара. Однако торговые издержки представляют собой не только затраты, связанные с продолжением процесса производства, они включают и чистые издержки, не увеличивающие стоимость товара, а возмещающиеся за счет чистого дохода общества. Поэтому при планировании торговой прибыли правильнее выделить чистые издержки из совокупного состава торговых издержек и планировать норму

прибыли только в расчете на производственные издержки торговли.¹ Такое предложение лишено обоснования, так как здесь не учтена специфика торговли, а имеется попытка отнести торговлю полностью к сфере материального производства, и наличие чистых издержек обращения вообще не учитывать. Более того, соотношение издержек, связанных с продолжением процесса производства и реализации по всем товарам, неодинаковое. Поэтому применение такого порядка еще в большей степени привело бы к разному в уровне рентабельности по отдельным товарам и торговым предприятиям.

Говоря о процессе обращения, К.Маркс писал, что здесь "...не совершается ничего иного, кроме метаморфоза товаров, который как таковой не имеет никакого отношения к созданию стоимости или к изменению стоимости. Процесс обращения есть фаза всего процесса воспроизводства. Но в процессе обращения не производится никакой стоимости, а поэтому никакой прибавочной стоимости. В нем происходит лишь изменение формы одной и той же массы стоимости".²

Именно это и требует иметь непроизводительные затраты, без которых невозможно совершение кругооборота общественного продукта, а покрываться они должны за счет части прибавочного продукта, созданного в сфере производства стоимости.

Имеется ряд предложений по установлению торговых скидок в размере, обеспечивающем определенный уровень рентабельности торговых организаций. Так, проф. М.И. Баканов считает, что уровень торговых скидок должен обеспечить рентабельность в размере около 2% к обороту. "Такая рентабельность, - пишет он, - обеспечивает необходимые отчисления в доход государственного бюджета, на капитальные вложения, на пополнение собственных оборотных средств, в фонд предприятия, в фонд уценки и т.п."³ Некоторые экономисты предлага-

¹ Худокормов Г.Н. Товарное производство и закон стоимости при социализме. М., 1962, с.92.

² Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т.25, ч.1 с.306.

³ Баканов М.И. О рентабельности в розничной торговле. "Советская торговля", 1965, № 10, с.32.

ит для торговли нормальный уровень рентабельности в размере 3%.

Другая группа экономистов предлагает вообще отказаться от твердо установленных размеров торговых скидок и рассчитываться с поставщиками за товары по розничным ценам за минусом среднепланового процента издержек и нормативной прибыли в процентах к товарообороту или в процентах к сумме издержек обращения. Кроме того, предлагается и установление торговой скидки в виде твердой ставки на единицу товара, с целью обеспечения всех товаров равноприбыльными.

По нашему мнению, следует исходить из того, что размер торговых скидок должен обеспечивать уровень рентабельности торговых предприятий, близкий к имеющемуся в сфере материального производства. Это позволяет сопоставить эффективность общественных затрат в торговле с народнохозяйственными затратами в целом. При совершенствовании системы торговых скидок необходимо исходить из того, что для определения уровня торговых скидок в основу должны быть положены расходы торгового предприятия с наибольшими затратами, как это имеет место в промышленности.

Несмотря на то, что Министерство торговли СССР разрабатывает предложения о повышении торговых скидок по ряду товаров (колбасные изделия, яйца, рыба, картофель, овощи и др.), это не снимает ответственность торговых организаций от соблюдения режима экономики в расходовании материальных ресурсов и финансовых средств и активизацию работы по мобилизации всех внутренних резервов повышения рентабельности в торговле.

Совершенно правы В. Бабурин и Д. Мазель, которые пишут, что "...торговые скидки с розничных цен должны возмещать торговым организациям их издержки по реализации товаров и обеспечивать прибыль в размере, требуемом для пополнения оборотных средств и расширения материально-технической базы торговли. Поэтому при установлении торговых скидок следует в первую очередь исходить из уровня издержек обращения по отдельным товарам."¹

¹ Бабурин В., Мазель Д. Товарные издержки обращения в розничной торговле. Вопросы экономики, 1965, № 11, с. 155.

Дифференциация торговых скидок по товарным группам и товарам предполагает обеспечение покрытия среднего размера издержек обращения и образование нормальной рентабельности по каждой товарной группе. Однако исследования, проведенные научно-исследовательскими институтами и коллективами ученых свидетельствуют, что уровень торговых скидок по товарным группам установлен без достаточного учета их издержкостности. Так, в обследованиях торговых предприятия Министерства торговли Украинской ССР, за I квартал 1968 г. торговая прибыль по отдельным продовольственным товарам и товарным группам колеблется в пределах от убыточности 2,8% к товарообороту до рентабельности 3,8%, а по безалкогольным напиткам и мороженому рентабельность достигает соответственно даже 6,3% и 9,8%.¹

Существующая дифференциация торговых скидок по товарным группам обеспечивает далеко не одинаковую рентабельность и допускает большие отклонения от среднего уровня рентабельности как в одну, так и в другую сторону. В торговле периодически проводятся выборочные обследования розничных предприятий по учету издержек обращения по товарным группам. Но, к сожалению, полученные результаты так и не получили полного отражения в утвержденных торговых скидках. Положение остается ненормальным, так как проблема дифференциации далеко не решена и, кроме того, создает большие трудности в укреплении хозяйственного расчета в торговле, приводит к убыточной работе ряд предприятий, снижает заинтересованность их в увеличении реализации товаров с явно заниженными торговыми скидками.

Не всегда оправдывается установление единой торговой скидки на товарную группу в целом, особенно, если в ее ассортимент входят товары с одинаковыми затратами труда по их реализации, но существенно отличающиеся по уровню цен. Это относится к таким товарам, как мороженое, безалкогольные напитки, пиво и т.п. Установленная одинаковая скидка

¹ Тимошевский Д.Ф. и др. Ценообразование и торговые скидки. М., "Экономика", 1970, с.170.

на всю товарную группу не способствует иметь в наличии широкий ассортимент указанных товаров, особенно сравнительно дешевых, так как затраты по их реализации одинаковые, но оборот значительно ниже и в результате происходит снижение общего уровня рентабельности. По таким товарным группам настоятельно требуется провести дальнейшую дифференциацию торговых скидок по внутригрупповому ассортименту.

В то же время некоторые экономисты выступают за сокращение количества градации торговых скидок и считают, что "...количество основных торговых скидок можно свести к 12-15 размерам вместо действующих в настоящее время в городской местности - 30 и в сельской 47".¹ Очевидно, нельзя сводить вопрос к простому уменьшению количества разновидностей торговых скидок по размерам. Этот вопрос требует экономического обоснования в каждом отдельном случае и по каждому товару.

Не вызывает сомнений предложение профессора М.И. Баканова по вопросу уровня торговых скидок, "...что их размеры должны устанавливаться с учетом одинакового уровня рентабельности по всем товарам, что означает увеличение количества торговых скидок".²

Для установления оптимального размера торговой скидки по каждой товарной группе необходимо иметь соответствующие данные о их издержкостности. В настоящее время существуют и применяются разные методы учета издержек обращения по товарным группам. Широкое распространение получила методика, разработанная А.Л. Макаровой.³ Но эта методика основана на статистических способах обследований и практически очень сложна, и применение принципа деления издержек обращения на прямые и косвенные вносит в расчеты ряд элементов условностей.

¹ Белов А.А. Затраты общественного труда в сфере обращения. - "Советская торговля", 1968, № 3, с. 15.

² Баканов М.И. О рентабельности в розничной торговле. - "Советская торговля", 1965, № 10, с. 31.

³ Макарова А.Л. "Определение издержек обращения по товарным группам. М., 1964.

Более приемлемой, на наш взгляд, является методика профессора М.И. Баканова, которая основана на выборочном первичном бухгалтерском учете, правильная оценка которой дана им же: "Поскольку нельзя вести сплошной бухгалтерский учет издержек обращения на предприятиях оптовой и розничной торговли, то возможно ограничиться выборочным и эпизодическим учетом издержек обращения в 3-5 тыс. типичных магазинов, данные которых позволят постоянно совершенствовать планирование и контроль затрат в торговле".¹ Именно такой учет должен служить основой для установления уровня торговых скидок. Но ради справедливости следует подчеркнуть, что методика учета издержек по товарным группам требует дальнейшего совершенствования. Проведенный учет издержек по товарным группам показывает, что в полученных результатах имеют место большие колебания. Причиной этих отклонений является применение разных методик и необеспечение учета по типичным предприятиям. Об этом свидетельствуют результаты, полученные при обследовании различных розничных торговых предприятий по торговле продовольственными товарами (табл. 4).

Следующей важной проблемой, кроющей большие внутренние резервы повышения уровня рентабельности торговли, является дальнейшее внедрение и укрепление хозяйственного расчета и низовых торговых предприятиях. Хозяйственный расчет способствует соблюдению режима экономии и повышению рентабельности их и торговли в целом.

Хозяйственный расчет является экономической категорией, присущей социалистическим производственным отношениям. При социализме нет и не может быть выбора, работать по принципам хозяйственного расчета или без их применения. Выбор может быть только по вопросу о применяемых формах и степени внедрения хозяйственного расчета, но это не меняет его сущности. Хозяйственный расчет имеет две стороны. Он является совокупностью экономических отношений, образующихся в результате деятельности социалистических предприя-

¹ Баканов М.И. — "Экономическая газета" 1965, № 47, с. 38

Таблица 4

Издержки обращения по некоторым продовольственным товарам в процентах к товарообороту.¹

| Товарные группы | Результаты обследований | | | | |
|-------------------------------|-------------------------|------|------|------|-------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. Мясо и птица | 5,92 | 4,97 | 6,3 | 5,80 | 5,70 |
| 2. Рыба и рыбопрод. | 8,85 | 5,22 | 8,70 | 7,26 | 7,20 |
| 3. Масло животное | 3,07 | 4,27 | 3,40 | 3,70 | 5,20 |
| 4. Молоко и молочные продукты | 6,69 | 5,05 | 8,50 | 7,36 | 9,20 |
| 5. Сахар | 3,90 | 5,81 | 7,00 | 6,36 | 10,80 |
| 6. Вино | 1,97 | 3,76 | 3,00 | 3,19 | 5,50 |

- I**
- Результат 1:** Макарова А.П. Определение издержек обращения по товарным группам. М., 1964, с.68
- Результат 2:** Баканов М.И. Основы бухгалтерского учета в торговле. М., 1965, с.343-344.
- Результат 3:** Проблемы хозяйственного расчета в торговле и общественном питании. ЗИСТ, М., 1965, с.12-17
- Результат 4:** Баканов М.И. и др. Проблемы рентабельности торговли. М., 1966, с.156-157
- Результат 5:** Тимошевский Д.Ф. и др. Ценообразование и торговые скидки. М., 1970, с.170.

тий. Он проявляется в экономических взаимоотношениях между обществом и предприятием, между предприятием и его работниками. Кроме того, хозяйственный расчет, является методом планового руководства хозяйством.

Основным требованием хозяйственного расчета является соблюдение режима экономии. Итак, сущность хозяйственного расчета социалистических предприятий, проявляется в оперативной и хозяйственной самостоятельности, имущественной обособленности предприятий на основе единого народнохозяйственного плана, самоокупаемости и прибыльности: материальной заинтересованности и ответственности социалистических предприятий и их работников в результатах своего труда.

Важной проблемой является разработка конкретных рекомендаций по переводу торговых предприятий на хозяйственный расчет с учетом, что этот порядок должен быть единым для всей торговли в целом.

Перевод торговых предприятий на хозяйственный расчет создает необходимые условия для повышения экономической заинтересованности коллективов в увеличении прибыли и усилении режима экономии.

Опыт работы ряда организаций (Рижский центральный универмаг, универмаг "Детский мир", Рижский "Текстильшвейобушгор") показывает, что внедрение внутреннего хозрасчета способствует повышению их рентабельности, сокращению непроизводительных расходов и потерь от бесхозяйственности.

В настоящее время в системе государственной торговли страны хозяйственный расчет внедрен только в каждом четвертом магазине, а в Латвийской ССР чисто хозрасчетных магазинов менее десяти процентов.

Перевод всех магазинов на хозяйственный расчет является большим резервом повышения рентабельности торговых организаций.

Нельзя конечно ставить вопрос, чтобы обеспечить все магазины одинаковым уровнем рентабельности и чтобы торговая скидка учитывала особенности расходов каждого предприятия. В то же время, недопустимым является, когда скидка

предполагает наличие убыточности многих предприятий и не обеспечивает покрытия издержек обращения, уровень которых, в силу особенностей хозяйственной деятельности, выше среднего. Такое положение противоречит самим принципам хозяйственного расчета и создает трудности в осуществлении хозяйственной реформы в торговле. Торговые скидки должны обеспечить максимально близкую к средней рентабельности каждой товарной группы, а их общий уровень должен покрывать не только средний уровень издержек обращения, но и наибольший.

Важную роль в определении экономической эффективности торговли имеют затраты по содержанию товарных запасов, которые составляют около 17% всех издержек обращения¹ и, следовательно, оказывают непосредственное влияние на рентабельность торговых предприятий. Товарные запасы в розничной торговле должны обеспечить нормальное снабжение процесса продажи товаров в широком ассортименте. Создание и хранение запасов связано с определенными расходами, размер которых меняется в зависимости от объема запасов и сроков их хранения. Исходя из этого запасы должны быть наименьшими, но не заниженными. В силу отсутствия экономически обоснованных рекомендаций и хозяйственно-организационной нерасторопности, товарные запасы в торговле размещаются неравномерно и зачастую создаются излишне большие накопления, что приводит к дополнительным издержкам и потерям. До настоящего времени не решен вопрос о рациональном их размещении между розничными и оптовыми торговыми звеньями. На 1 января 1975 г. в СССР 78% товарных запасов находилось в розничной торговле и только 22% в оптовой,² а в Латвийской ССР соответственно 85% и 15%. Такое положение приводит к распылению товарной массы, создает трудности в формировании торгового ассортимента, увеличивает

¹ Тарасюк Я.И. Экономика хранения продовольственных товаров, М., 1971, с.61

² По данным: ЦСУ СССР. Народное хозяйство СССР в 1974г. Статистический ежегодник. М., 1975, с.639

общий размер затрат по их хранению и приводит к возрастанию товарных потерь.

По отдельным товарным группам запасы в розничной торговле значительно превышают установленный норматив, да и по ряду товарных групп установленный норматив выше практически необходимого. Такое положение создалось в результате того, что норматив устанавливается на основе размера запасов, сложившегося на практике за предыдущие периоды, а также с учетом необходимости размещения запасов, для которых оптовая торговля не имеет достаточных емкостей.

Несмотря на то, что при создавшейся системе товароснабжения и хозяйствования нормы запасов по ряду товарных групп в розничной торговле завышены, в то же время наблюдается и наличие больших сверхнормативных запасов по отдельным товарным группам.

По самым скромным подсчетам наличие запасов сверх установленной нормы требуют дополнительных расходов от розничных торговых предприятий республики более 50 тыс. рублей, что составляет почти 1% стоимости сверхнормативных запасов. Хранение их в специализированных оптовых базах обошлось бы значительно дешевле.

Наличие излишних запасов создает трудности для организации нормального торгового процесса, особенно в магазинах самообслуживания. Опыт передовых предприятий самообслуживания г. Клайпеды свидетельствует, что в магазинах, работающих по обычному методу продажи товаров, около 80% продовольственных товаров находятся в подсобных помещениях магазинов, а при самообслуживании 75% товаров находится непосредственно в торговом зале.¹ Такое положение, с одной стороны, уменьшает потребности в подсобных помещениях и, следовательно, уменьшает расходы на хранение товаров, но, с другой стороны, требует более четкой организации товароснабжения и недопущения завоза товаров в больших количествах сверх установленных норм текущих потребностей.

¹ Лихтиншайн А.А. Самообслуживание в торговле г.Клайпеды. М., 1971, с.16-17

Затраты, производимые при хранении излишней массы товаров, отвлекают работников предприятий от выполнения непосредственных задач по организации торгового процесса продажи товаров, повышения качества и культуры обслуживания.

Одновременно с этим создаются трудности по нормальному пополнению запасов товаров, т.к. площади заняты товарами, завезенными сверх нормы, и вложенные в них оборотные средства не могут быть рационально использованы.

Кроме того, при этом одни предприятия торгуют одним ассортиментом, а другие другим той же товарной группы, т.е. не обеспечивается подсортировка и образование нужного торгового ассортимента. Характерным это является по таким товарным группам, как соки, плодоягодные и виноградные вина, пиво, безалкогольные напитки, рыба, мороженое, консервы и некоторые другие. Такое положение не только снижает экономическую эффективность торговых предприятий, но и создает неудобства для покупателей, увеличивая затраты времени на поиск нужного товара, а также неудовлетворение спроса по недостаточным товарам.

Важной проблемой повышения экономической эффективности является обеспечение торговли товарами в мелкой расфасовке, готовыми к продаже. Снабжение торговли расфасованными товарами позволяет шире применять прогрессивные формы и методы продажи их, повысить культуру торговли. Поэтому ускоренное развитие торговли фасованными товарами является одной из основных проблем на современном этапе развития. Перевод предприятий продовольственной торговли на самообслуживание еще больше обостряет эту проблему. Осуществление торговли фасованными товарами, особенно по методу самообслуживания, дает возможность при той же материально-технической базе, основных фондах розничной торговли, значительно увеличить товароборот, ускорить обслуживание покупателей, повысить пропускную способность магазинов, уменьшить затраты труда работников торговли, сократить время покупателей на приобретение товаров и повысить эффективность торговли.

За последние годы достигнуты немалые успехи по развитию производства товаров в мелкой фабричной расфасовке. Так, в розничные торговые предприятия государственной торговли Латвийской ССР от промышленности поступает в фасованном виде почти вся цельномолочная продукция, включая сметану, масло растительное, сало топленое, жиры и маргариновую продукцию, макаронные изделия, мороженое и ряд других.

Известно, что фасовка товаров в торговле обходится значительно дороже, чем при организации ее в промышленности. По некоторым расчетам себестоимость фасовки основных товаров в промышленности на 15-30% ниже, чем в торговле.¹ Широкое внедрение самообслуживания и неподготовленность промышленности к выпуску достаточного количества фасованных товаров приводит к увеличению фасовки в торговле, зачастую вручную и, следовательно, к росту затрат труда на эти операции. Так, в предприятиях государственной торговли Латвийской ССР производится фасовка более чем 50 тысяч тонн продовольственных товаров в год. Это в основном колбасные изделия, масло сливочное, сахар, кондитерские изделия, сухофрукты, крупа, мука, картофель, овощи, фрукты и др. В то же время промышленность поставляет организациям государственной торговли менее 50 тыс. тонн фасованных товаров при общей потребности их более 200 тыс. тонн в год.

Следовательно, важной проблемой повышения экономической эффективности торговли является не только обеспечение ее фасованными товарами, но и то, где будет произведена она, в торговле или промышленности. Производство фасовки товаров в магазине и даже в небольших приспособленных помещениях торгов не является решением проблемы. Несмотря на более высокую себестоимость фасовки, здесь добавляются еще расходы на завозу, разгрузке, хранению, погрузке и развозу товаров. Направление этих средств в промышленность для обеспечения фасовки непосредственно на производящих пред-

¹ См. Тараски Я.И., Торговля фасованными продовольственными товарами. М., 1967, с.33.

приятных дало бы более высокий экономический эффект для народного хозяйства в целом и способствовало бы более экономному использованию трудовых, материальных и денежных средств общества и повышению экономической эффективности розничной торговли продовольственными товарами.

СОЦИАЛЬНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТОРГОВЛИ В МАГАЗИНАХ САМООБСЛУЖИВАНИЯ

В свете решений XXIV и XXV съездов КПСС, предусматривающих дальнейшее развитие торговли, особо важное значение приобретает улучшение качества обслуживания населения и повышение эффективности труда работников торговли. Это осуществимо на основе широкого внедрения прогрессивных методов торгового обслуживания, применения научной организации труда, более экономного использования фонда рабочего времени, создания постоянных кадров в торговле и улучшения их профессиональной подготовки.

Развитие розничной торговли на современном этапе характеризуется массовым внедрением прогрессивных методов продажи товаров, среди которых наиболее перспективным является самообслуживание, имеющее важное экономическое и социальное значение.

Суть экономического значения самообслуживания в том, что оно способствует увеличению товарооборота на имеющихся торговых площадях, экономии общественного труда на реализацию единицы товара, повышению производительности труда работников розничной торговли, снижению уровня издержек обращения, повышению рентабельности отрасли.¹ Новым важным этапом развития самообслуживания является создание крупных универсамов, имеющих значительные преимущества по сравнению с другими магазинами самообслуживания.

Сосредоточивая широкий ассортимент товаров, универсамы

1) предоставляют покупателям возможность приобретения в одном месте как продовольственных, так и непродовольственных товаров повседневного спроса с наименьшими затратами времени;

¹ Социальное значение выражается в экономии времени трудящихся на приобретение товаров, т.е. в сокращении издержек потребления (на 30-40%).

2) психологически настраивают покупателей на более широкий отбор и приобретение товаров;

3) обеспечивают высокую пропускную способность и четко налаженную систему снабжения, чем достигается значительное ускорение оборачиваемости товаров;

4) при высокой производительности труда работников существенно изменяют и намного облегчают характер их труда.

Механизация и автоматизация подготовки товаров к продаже и доставка их в торговый зал, метод обслуживания, обеспечивающий самостоятельность покупателей, значительно освобождают работников магазина от непрерывно повторяющихся изнурительных технических операций по нарезке, взвешиванию, упаковке и отпуску товаров. Труд работников торгового зала становится более осмысленным, творческим, сопряженным с ответственностью по совершенствованию, улучшению качества обслуживания покупателей и созданию им наибольших удобств.

Но наряду с отмеченными преимуществами нельзя не отметить и существенные слабые стороны, которые имеют место в функционировании узлов расчета, т.е. нечетко налаженная организация работы контролеров-кассиров, отсутствие кассовых аппаратов, выдающих чек с подсчетом итоговой стоимости покупки, осуществление контроля и во многих случаях профессиональная непригодность отдельных работников часто приводят к возникновению очередей, образованию "пробок". Иногда на ожидание в очереди к кассиру уходит около 60-70% времени, затраченного покупателем на покупку. Как видно, от четкой организации работы расчетных узлов и труда контролеров-кассиров зависит пропускная способность магазина, качество обслуживания покупателей, а также сохранность товаров, поскольку контролеры-кассиры выполняют не только расчетные, но и контрольные функции.

Эффективность в торговом процессе тесно связана с социальным планированием. Социальный план - это система экономических, психологических, воспитательных, юридических и других мероприятий.

Самыми важными вопросами в планах социального развития являются:

- изменения в структуре коллектива в связи с совершенствованием торгового процесса, внедрением прогрессивных форм продажи товаров;

- рост квалификационного и культурного уровня работников;

- состояние условий труда работников торговли и распределение основных путей их улучшения;

- определение эффективности воспитательной работы в коллективе, выявление новых ее форм и др.

В аспекте социального планирования было произведено обследование универсама "Таллин".

Среди многих указанных выше компонентов, социального планирования для универсама важными являются:

1) подбор кадров соответственно их профессиональным способностям и обучение кадров;

2) совместимость людей в коллективе;

3) воспитание кадров в коллективе;

4) воспитание покупателей;

5) организация социалистического соревнования.

Выбор (подбор) работников, пожалуй, одна из более важных задач социального планирования. В универсамах, как известно, работают люди, приобретающие новые торговые профессии: контролеры-кассиры, продавцы-консультанты, фасовщики и т.д. Каждая из этих профессий имеет свои нравственные и интеллектуальные свойства, свои уровни технических знаний. Все эти свойства проявляются через динамику нервных процессов.

Взаимосвязь психологических свойств в различных соотношениях определяет профессиограмму работника универсама.

В процессе социально-психологического исследования авторами были разработаны две профессиограммы, отражающие профессиональные способности контролера-кассира и продавца-консультанта.

А. Профессиограмма контролера-кассира характеризуется следующими свойствами:

- 1) быстрое восприятие и запоминание информации (артикул, цена товара и т.д.);
- 2) быстрый охват объема товаров в предъявляемой корзине;
- 3) быстрая обработка информации при помощи кассового аппарата; правильный расчет за покупку и контроль;
- 4) тактичное, справедливое, общительное и сдержанное отношение к покупателю;
- 5) наблюдательность и тактичный контроль за покупателем;
- 6) быстрое переключение внимания с индикатора кассового аппарата на покупку;
- 7) бережное отношение к новой технике (аппаратам).

Б. Профессиограмма продавца-консультанта продовольственного и непродовольственного отделов отражает важнейшие моральные и деловые качества, необходимые для успешного выполнения функции самообслуживания.

1. Знание назначения товара и запоминание его ассортимента, артикула, цены и т.д.
2. Оперативное (быстрое) запоминание лиц покупателей, умение быстро переключаться с одного покупателя на другого
3. Организованно, системно наблюдать за потоком покупателей в торговом зале.
4. Наглядно и доступно демонстрировать новые товары покупателям.
5. Тактично и сдержанно контролировать покупателей, соблюдая взаимное уважение.
6. Эстетично, аккуратно и наглядно оформить стенды, полки и витрины.
7. В консультациях и советах с покупателями проявлять максимальную доброжелательность и общительность.

Вышеуказанные профессиональные способности выявлялись при помощи психологических тестов, наблюдений, бесед и интервью.

В результате исследования, проведенного в универсаме "Таллин", авторами были выявлены 4 группы контролеров-кассиров и 4 группы продавцов-консультантов.

К I группе относятся личности, которые могут быстро переключать внимание с одного покупателя на другого, обладающие способностью быстро реагировать на поведение покупателей в торговом зале или возле кассового аппарата. Они хорошо запоминают информацию: артикулы, ассортимент, цены на товары, умеют анализировать необходимую для своей работы полученную информацию и могут быстро принимать решения в конкретной торговой ситуации.

В отношении с людьми - вежливы и сдержанны, в работе аккуратны и добросовестны, имеют хорошо развитые деловые качества (они чаще других выдвигаются на более ответственные должности).

Для II группы работников характерно быстрое переключение внимания с одного покупателя на другого, быстрая реакция в конкретных условиях. Но у работников данной группы нет необходимой чуткости к людям, нет сдержанности в отношениях к ним, наблюдается недостаточная ответственность к деньгам. У них хорошо развиты профессиональные способности, но недостаточно развит моральный облик, у этих личностей необходимо воспитывать нравственные свойства, нужные для правильного контакта с покупателем.

У III группы работников наблюдается слабое переключение внимания, плохое запоминание поступающей информации, нет наблюдательности, но они чутки к людям, сдержанны, аккуратны, добросовестно относятся к обязанностям, хорошо развиты моральные свойства. Менее развиты у них профессиональные способности. Поэтому им надлежит их развивать, в особенности память, наблюдательность, так как без этих качеств невозможно консультировать, воспитывать покупателя.

IV группа работников имеет плохое переключение внимания, слабо запоминает информацию, медленно анализирует, недостаточно ответственна за контроль. У них плохо развиты такие черты характера, как аккуратность, сдержанность, чуткость и также плохо развиты моральные и деловые свойства.

Это говорит о том, что такие личности непригодны для работы в магазине самообслуживания.

Исследования показали, что целый ряд работников коллектива универсама "Таллин" по своим профессиональным способностям не соответствует задачам сферы самообслуживания, так как у них отсутствуют такие свойства, как наблюдательность, переключение внимания, память, чуткость, тактичность и справедливость и т.п. Часть из них прежде работали по другим профессиям (парикмахерами, портнихами, счетоводами, закройщицами, водителями трамвая и т.д.) Они принимались на работу в универсам без соответствующего обучения.

При выявлении профессиональных способностей продавцов-консультантов по их нравственно-деловым качествам (см. профессиограмму Б) авторами были составлены также 4 группы продавцов-консультантов:

I группа продавцов-консультантов характеризовалась быстрым запоминанием лиц покупателей, цен и ассортимента товаров. Для данной группы свойственны тактичность и организованность.

II группа работников отличается хорошо развитыми деловыми качествами, но слабо развитыми нравственными свойствами.

У III группы работников недостаточно развиты деловые качества, но весьма развиты нравственные свойства.

IV группа работников имела слабо развитые деловые и недостаточно развитые нравственные качества. Они не могут выполнять функции предъявляемые к новым формам торговли.

Первой задачей социального планирования является комплектование работников и их выдвигание в коллективе в соответствии с нравственными и интеллектуальными способностями, проявляющимися через динамику нервных процессов. Правильная комплектация работников торговли в отделах универсама значительно повышает экономическую эффективность и качество обслуживания.

Выполнение этой задачи зависит от следующих требований (факторов):

1. Разработки четкой организационной структуры управления, конкретных функциональных обязанностей между работниками отделов и секций.

2. Совместимости людей в соответствии с их характером, темпераментом, способностями, чтобы люди дополняли друг друга в их совместной деятельности.

Второй задачей социального планирования является воспитательная работа в коллективе. Следует между молодыми и опытными работниками установить действенную связь. Необходимость психологических связей между различными категориями работников магазина которые не знают морально-деловые качества друг друга.

Заведующие отделами не должны быть разобщены между собой и должны быть осведомлены о морально-деловых качествах своих подчиненных. Общественным и партийным организациям (профсоюзная и комсомольская) необходимо проводить производственные собрания всего коллектива и регулярно проводить оперативные совещания в отделах.

Следует анализировать причины случаев недисциплинированности. Необходимо разработать и внедрить систему поощрений и взысканий для работников и осуществить действенный контроль. Проводить этические беседы по нравственным вопросам. Осуществить досуг работников (экскурсии, вечера отдыха, культпоходы).

Третьей задачей социального планирования является обучение кадров, которое может успешно решаться путем:

1. Разработки четких перспективных планов профориентации, увязанных с планами школ микрорайона, исходя из реальных возможностей пополнения кадров из школьной молодежи микрорайона и потребностей кадров универсама.

2. Организации постоянно действующего практикума курсов для контролеров-кассиров по обучению их бережному и умелому обращению с современной новой техникой и ее эксплуатации.

3. Организации постоянно действующего теоретического практикума-семинара для заведующих отделами, контролеров-кассиров, продавцов-консультантов по вопросам психологии торговли.

4. Проведения практикумов для развития необходимых профессиональных способностей: памяти, воображения, наблюдательности, переключения внимания при помощи тестов.

5. Подготовки продавцов для сменных профессий: кассиров-администраторов, кассиров-упаковщиков, бухгалтеров-продавцов-консультантов и др.

6. Организации семинаров по передаче передового опыта работы лучших работников магазина.

Четвертая задача социального планирования - воспитание покупателя, которое должно осуществляться путем следующих мероприятий:

1) Создать систему нравственного воспитания покупателя: совет, убеждение, товарищеская беседа, предупреждение, замечания и т.п.

2) Разработать систему информации (рекламы): стенды с отражением перечня товаров, имеющих в продаже, их свойства, цены и т.д., стенд новинок товаров и их динамическая демонстрация.

3) Стенная газета о покупателях универсама, отображающая их нравственные и интеллектуальные свойства: честность, забывчивость, аккуратность, тактичность и т.д.

Пятой задачей социального планирования является организация социалистического соревнования.

Организация социалистического соревнования в магазинах самообслуживания - важнейший резерв улучшения организации труда, культуры обслуживания, увеличения товарооборота и качественных показателей работы торгового предприятия.

Результаты соревнования должны быть наглядными, иметь гласность и при подведении итогов необходимо учитывать морально-деловые качества работников, а результаты соревнования обсуждать в каждом отделе.

Социалистическое соревнование необходимо расширить соревнованием между универсамами, внутри универсамов, между отделами, секциями, а также всемерно поощрять и укреплять индивидуальное соревнование.

Должна быть разработана и внедрена система стимулирования и поощрения продавцов-консультантов, кассиров-контролеров и другого персонала с целью устранения текучести и ее предупреждения.

Таков круг вопросов социального планирования работы коллектива торгового предприятия и его функционирования.

Подчеркнутые на XXV съезде КПСС вопросы о необходимости улучшения комплексного планирования экономического и социального развития на предприятиях всех отраслей относятся в полной мере и к торговле. На наш взгляд, целесообразно организовать в Министерстве торговли Латвийской ССР специальный отдел, который занимался бы разработкой и координацией мероприятий по социальному планированию для всей системы Министерства торговли республики. Внедрение указанных разработок значительно способствовало бы повышению эффективности в торговле.

АНАЛИЗ НЕКОТОРЫХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТОРГОВЛИ ПРИМОРСКИХ КУРОРТОВ ПРИБАЛТИКИ

Решениями XXV съезда КПСС подтверждена необходимость совершенствования хозяйственного механизма в стране с целью подъема материального уровня жизни народа. В значительной мере удовлетворение материальных потребностей человека происходит путем обмена денежных доходов на товары народного потребления в различных звеньях торговли. В общем комплексе проблем, связанных с удовлетворением потребностей и обеспечением роста благосостояния народа, стоит и проблема восстановления здоровья людей. Эта проблема, в первую очередь, должна решаться за счет дальнейшего развития системы здравоохранения. Социалистическое государство обеспечивает непрерывное развитие и улучшение системы здравоохранения, связывая это с тем, что укрепление физических и духовных сил трудящихся экономически выгодно и оправдано. Рассматривая вопросы восстановления временно утраченной рабочей силы и факторы, влияющие на этот процесс, недостаточно ограничиваться только рассмотрением укрепления стационарного медицинского лечения; необходимо развивать и совершенствовать курортное лечение. Лечение и отдых на курортах, а также правильная организация обслуживания отдыхающих способствует сохранению и укреплению их здоровья, следовательно, восстановлению трудовых и духовных возможностей человека.

Организация торговли на приморских курортах Прибалтики имеет ряд отличительных особенностей в связи с чем появляется необходимость определения основных факторов, влияющих на состояние и развитие торговой сети.

Среди многочисленных факторов, оказывающих существенное влияние на состояние торговли, на становление и совершенствование ее материально-технической базы, в частности торговой сети, а также на повышение качества обслуживания покупателей, можно выделить две группы.

К первой группе можно отнести факторы, связанные с состоянием градообразующей базы курортов. Вторая, не менее важная группа объединяет экономические факторы. К градообразующей базе следует отнести: 1) территорию курортов, ее планировочную структуру, деление на жилую и курортную зоны; 2) состояние жилого фонда и санаторно-курортной базы; 3) степень концентрации увеселительных и спортивных комплексов. В экономические факторы входит: 1) объем розничного товарооборота, его структура; 2) товарные запасы; 3) капиталовложения; 4) издержки обращения. Эффективность торгового обслуживания на курортах связана с учетом комплекса градостроительных и экономических факторов, которые тесно взаимосвязаны и действуют неразрывно, хотя действие каждого из них сугубо специфично. Особенно ярко это проявляется в отдельных регионах страны. К числу таких районов относятся курортные зоны Прибалтики, где контингент потребителей, их покупательная способность, четко выраженная сезонность, образование покупательских потоков, изменение интенсивности этих потоков по периодам года резко отличаются.

В связи с этим, рассмотрение действия каждого из перечисленных экономических факторов на состояние развития торговой сети курортов Прибалтики, на наш взгляд, является необходимым.

Как уже было сказано, розничный товарооборот, изменение его объема и структуры, является одной из главных, основных предпосылок развития торговой сети. Более того, все закономерности развития товарооборота имеют прямое влияние на состояние и развитие торговой сети.

Главной закономерностью развития товарооборота в настоящее время является непрерывный рост его объема. Возрастание размеров товарооборота, быстрые темпы его развития особенно характерны для приморских курортов Прибалтики, что связано с ростом благосостояния трудящихся, которые имеют возможность с каждым годом все большую часть своих доходов тратить в период отдыха. Рост товарооборота характерен для всех приморских курортов Прибалтики - местных, респуб-

ликавских и общесоюзных.

Товарооборот в указанных городах-курортах имеет устойчивую тенденцию значительного роста. Так, за период с 1960-1974 годы весь товарооборот в городе Пярну возрос в 3,2 раза, в городе Паланге - 6,4 раза, в городе Юрмале - почти в три раза. Наряду с розничным товарооборотом значительно возрастает товарооборот общественного питания, что является весьма характерным для курортов Прибалтики. Так, за указанный период абсолютный прирост товарооборота розничной торговой сети составил в Пярну 36,8 тыс.руб., в Паланге - 21,2 тыс.руб., в Юрмале - 41,9 тыс.руб. Оборот общественного питания соответственно 7,4; 9,8 тыс.руб. Тенденции роста абсолютных размеров товарооборота сохранится и в будущем, однако по ряду товарных групп товарооборот будет иметь тенденцию к относительному снижению. Это связано с успехами развития торговли тех республик и районов, откуда приезжают отдыхающие. В большей мере это касается непродовольственных товаров: отсутствие ряда товаров в торговых предприятиях по месту жительства отдыхающих заставляет совершать покупки в городах-курортах Прибалтики. По мере насыщения рынка отсутствующими товарами на местах отпадет необходимость приобретения этих товаров в период отдыха.

Рост объема товарооборота приводит к необходимости расширения торговой сети, за счет нового строительства, а так же за счет использования внутренних резервов и увеличения пропускной способности магазинов. Более того, бурный рост товарооборота приводит к необходимости повышения темпов торгового строительства, приводят эти темпы в относительное соответствие с темпами роста товарооборота. В настоящее время имеется некоторая диспропорция в темпах роста товарооборота и торговой сети, что видно из данных таблицы I.

Как показывают приведенные данные, расширение торговой сети не соответствует развитию товарооборота. Товарооборот оказывает влияние и на размещение торговой сети: возникает необходимость расширения сети магазинов в тех

Таблица I

Темпы роста товарооборота и круглогодичной торговой сети
приморских курортов Прибалтики за 1960 - 1974 гг.¹

| Годы | Латвийская ССР | | | | Литовская ССР | | | | Эстонская ССР | | | |
|-------------------|--------------------|-----------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|--------------------|-----------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|--------------------|-----------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| | розничная торговля | | обществен. питание | | розничная торговля | | обществен. питание | | розничная торговля | | обществен. питание | |
| | торго- вая | това- ро- обо- рот | мест, това- ро- обо- рот | мест, това- ро- обо- рот | торго- вая | това- ро- обо- рот | мест, това- ро- обо- рот | мест, това- ро- обо- рот | торго- вая | това- ро- обо- рот | мест, това- ро- обо- рот | мест, това- ро- обо- рот |
| | пло- щадь | рота | рота | рота | пло- щадь | рота | рота | рота | пло- щадь | рота | рота | рота |
| 1960 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 |
| 1965 | 1,36 | 1,59 | 1,44 | 4,24 | 1,48 | 2,05 | 1,27 | 1,83 | 1,13 | 1,60 | 1,14 | 2,53 |
| 1970 | 1,47 | 1,60 | 1,78 | 1,37 | 1,07 | 2,18 | 1,22 | 2,64 | 1,08 | 1,60 | 1,05 | 1,63 |
| 1971 | 1,00 | 1,06 | 1,06 | 1,10 | 1,14 | 1,10 | 1,18 | 1,11 | 1,00 | 1,05 | 1,00 | 1,03 |
| 1972 | 1,00 | 1,05 | 1,06 | 1,07 | 1,07 | 1,09 | 1,18 | 1,05 | 1,15 | 1,06 | 1,07 | 1,08 |
| 1973 | 1,04 | 1,04 | 0,97 | 1,06 | 1,35 | 1,07 | 0,90 | 1,06 | 1,00 | 1,03 | 1,00 | 1,04 |
| 1974 | 1,00 | 1,01 | 1,02 | 1,06 | 1,09 | 1,09 | 1,14 | 1,09 | 1,05 | 1,01 | 1,00 | 0,99 |
| 1974 к 1970 | 1,04 | 1,14 | 1,14 | 1,32 | 1,81 | 1,40 | 1,45 | 1,38 | 1,29 | 1,16 | 1,07 | 1,15 |
| 1974 к 1960 | 2,00 | 2,68 | 2,93 | 7,22 | 2,57 | 6,29 | 2,26 | 6,60 | 1,59 | 2,99 | 1,29 | 4,76 |

¹ Рассчитано по данным стат. отчетностей соответствующих городов за 1960-1974 гг.

районах курорта, где наблюдается наибольший приток отдыхающих. В свою очередь, торговая сеть, ее состояние, оказывает обратное воздействие на развитие товарооборота: правильное построение и размещение сети приводит к более равномерному распределению товарооборота, что может качественно повысить уровень торговли в целом.

Другой важной закономерностью развития товарооборота является изменение его структуры. Анализ структуры розничного товарооборота приморских курортов Прибалтики приобретает важное значение в связи с необходимостью строить и развивать торговую сеть в соответствии с тенденциями этого изменения. Представляет интерес анализ изменений структуры товарооборота по отдельным товарным группам. Картина динамики структуры товарооборота дает данные таблицы 2.

Как показывают приведенные данные, в городах-курортах Прибалтики более высокий удельный вес в общем обороте занимают продовольственные товары. Эта тенденция устойчива и весьма закономерна, так как предметом покупки приезжающих являются в первую очередь продукты питания. Эта особенность весьма специфична для курортов, в то время, как в целом по стране и отдельным республикам четко определена другая закономерность: возрастание в общем обороте доли непродовольственных товаров. Это не означает, однако, что сеть непродовольственных магазинов не должна развиваться. Ее развитие на приморских курортах Прибалтики должно иметь свое русло и быть направлено на строительство промтоварных магазинов иного типа - магазинов комплексного спроса с целью сокращения пунктов продажи. Это, на наш взгляд, будет способствовать сокращению издержек потребления и высвобождению свободного времени в равной степени местного населения и отдыхающих.

Вместе с тем, в будущем необходимо в приморских курортах Прибалтики учитывать меняющееся соотношение между товарооборотом по продовольственным товарам и оборотом общественного питания. Общественное питание на отдельных курортах Прибалтики уже сейчас развивается более высокими темпами, нежели оборот по продовольственным товарам. Примером этого

Таблица 2

Структура товарооборота приморских городов-курортов
Прибалтики за 1960-1974 годы (в %) ^I

| Годы | Гор.Прмала | | | | Гор.Паланга | | | | Гор.Пярну | | | | Гор.Хаапсалу | | | |
|------|------------|--------|--------|-------|-------------|--------|--------|-------|-----------|--------|--------|-------|--------------|--------|--------|-------|
| | весь | в т.ч. | уд.вес | | весь | в т.ч. | уд.вес | | весь | в т.ч. | уд.вес | | весь | в т.ч. | уд.вес | |
| | това | про- | не- | об- | това | про- | не- | об- | това | про- | не- | об- | това | про- | не- | об- |
| | до- | про- | дест- | | до- | про- | дест- | | до- | про- | дест- | | до- | про- | дест- | |
| | во- | во- | вен. | | во- | во- | вен. | | во- | во- | вен. | | во- | во- | вен. | |
| | от | ств. | во- | пита- | от | ств. | во- | пита- | от | ств. | во- | пита- | от | ств. | во- | пита- |
| | това | ств. | ние | | това | ств. | ние | | това | ств. | ние | | това | ств. | ние | |
| | ры | тов. | | | ры | тов. | | | ры | тов. | | | ры | тов. | | |
| 1960 | 100 | 75,0 | 19,1 | 5,9 | 100 | 52,0 | 31,0 | 17,0 | 100 | 42,4 | 47,9 | 9,7 | 100 | 53,1 | 39,7 | 7,2 |
| 1965 | 100 | 68,6 | 21,8 | 9,6 | 100 | 52,4 | 31,4 | 16,2 | 100 | 46,7 | 38,8 | 14,5 | 100 | 51,9 | 38,4 | 9,7 |
| 1970 | 100 | 56,6 | 30,9 | 12,5 | 100 | 46,0 | 31,6 | 22,4 | 100 | 38,8 | 46,5 | 14,7 | 100 | 52,1 | 38,8 | 9,1 |
| 1971 | 100 | 55,2 | 31,3 | 13,5 | 100 | 45,8 | 36,1 | 18,1 | 100 | 39,4 | 46,1 | 14,5 | 100 | 51,7 | 39,6 | 8,7 |
| 1972 | 100 | 55,0 | 31,3 | 13,7 | 100 | 45,6 | 36,2 | 18,2 | 100 | 39,6 | 45,7 | 14,7 | 100 | 51,2 | 40,3 | 8,5 |
| 1973 | 100 | 55,0 | 31,2 | 13,8 | 100 | 46,3 | 36,5 | 17,2 | 100 | 40,3 | 44,9 | 14,8 | 100 | 50,7 | 40,8 | 8,5 |
| 1974 | 100 | 55,5 | 30,0 | 14,5 | 100 | 47,1 | 35,5 | 17,4 | 100 | 41,2 | 44,3 | 14,5 | 100 | 50,6 | 40,5 | 8,9 |

^I Рассчитано по материалам стат.отчетности соответствующих городов-курортов.

могут служить данные по г.Паланге - здесь оборот общественного питания уже давно приобрел тенденцию преимущественного роста.

Учитывая особенности Юрмалы, которые находят свое выражение, в частности, в значительном притоке неорганизованных отдыхающих, здесь в будущем общественное питание также необходимо развивать более высокими темпами, чем оборот по продовольственным товарам. Количество продовольственных магазинов, их специализация, определение их типов, должно быть связано с особенностями развития товарооборота по продовольственным товарам и в значительной мере сочетаться с развитием товарооборота общественного питания. В связи с этим в отдельных случаях возникает необходимость сочетания на одних торговых площадях и продовольственного магазина, и предприятия общественного питания. Необходимо применить систему подвижных перегородок с тем, чтобы изменять соотношение торговых площадей в соответствии с требованиями сезона и вне сезона.

Не менее важное значение для оценки состояния торговой сети и определения перспектив ее развития имеет анализ изменений внутригрупповой структуры товарооборота. На приморских курортах Прибалтики наблюдается рост удельного веса высококалорийных товаров, что соответствует общей закономерности развития товарооборота в стране и отдельных республиках. Эти изменения должны учитываться при оценке современного состояния сети продовольственных магазинов.

Необходимо увеличить торговые площади для реализации перспективных товаров, таких как фруктов, овощей, мясо-молочных продуктов, безалкогольных напитков, мороженого, диетических продуктов не только за счет строительства новых но и за счет сокращения площадей для товаров, которые в обороте систематически уменьшаются,

Вместе с тем, изменение структуры товарооборота по продовольственным товарам курортов Прибалтики приводит к необходимости создания магазинов нового типа, отвечающих всем специфическим требованиям курортного спроса.

Торговая сеть непродовольственных магазинчиков также должна строиться с учетом изменений структуры товарооборота. Большой удельный вес в общем обороте непродовольственных товаров имеют такие товары, как трикотаж, парфюмерия, галантерея, сувениры, обувь, летняя одежда, культтовары, спорттовары, то есть те, которые являются объектом спроса приезжающих на курорт. Однако надо учесть, что доля названных товаров в обороте могла бы быть значительно выше, если бы фонды этих товаров были достаточны. Товарооборот названных товаров должен быть повыше также за счет правильного формирования ассортимента в летний сезон. В настоящее время, как показал анализ, в ассортименте магазина в летний период не полностью исключаются товары зимнего спроса. Вместе с тем, как уже говорилось ранее, спрос на непродовольственные товары некурортного характера будет значительно сокращаться по мере удовлетворения спроса отдыхающих по месту жительства. Учет изменений структуры товарооборота при планировании торговой сети позволит наметить правильные пути развития специализации, распределения торговых площадей внутри магазина между отдельными группами товаров. Так, уже в настоящее время в городах-курортах Прибалтики возникает необходимость более широкого развертывания комплексных магазинов типа "Курортные товары", "Спортивные товары", "Сувениры", "Товары для детей" и ряд других. Ведущими в торговле должны стать универсальные магазины, так как они являются модными концентраторами покупательских потоков на курортах. Сеть специализированных магазинов должна дополнять универсальные магазины и осуществлять торговлю отдельными товарами курортного назначения. Магазины, реализующие товары наиболее частого курортного спроса, могут комбинироваться в одном центре с магазинами продовольственных товаров и предприятием общественного питания.

Главные закономерности развития розничного товарооборота, а именно, рост его объема и изменение структуры на приморских курортах Прибалтики, как уже говорилось, находятся под влиянием сезонности, которая приводит к значительным колебаниям товарооборота в течение года. Однако

эти колебания по всем городам-курортам Прибалтики неодинаковы. Так, небольшой удельный вес в годовом розничном товарообороте продовольственных товаров за III квартал наблюдается в г.Паланге 1965 г. - 45,7%, в 1974г. - 41,2%, в г.Пярну - 29,2% и 27,9%, в г.Юрмале - 34,9% и 32,9%.

Товарооборот продовольственных товаров за II и III кварталы к I кварталу по г. Юрмале возрастает в 1,41 и 1,79 раза, за IV квартал лишь в 1,17, по г.Паланге соответственно 1,55; 2,57; 1,12. По обороту общественного питания эта тенденция выражается более ярко; так по г.Юрмале оборот II квартала к обороту I квартала возрастает в 1,61 раза, III квартала - 2,32 раза, а IV квартала лишь в 1,01 раза. По городу Паланге соответственно 2,72; 6,57; 1,06. Вместе с тем, по группе непродовольственных товаров сезонные колебания ниже и составляют к I кварталу: по г.Юрмале во II кв. 1,33; в III кв. - 1,55 и IV кв. - 0,67, по г.Паланге - 1,28; 1,63; 1,03. По городу Пярну сезонные колебания менее выражены. Анализ сезонных колебаний товарооборота имеет огромное значение для современных оценок состояния розничной торговой сети, а также для планирования основных показателей хозяйственной деятельности торговых организаций на курортах. В частности, сезонные колебания товарооборота обуславливают необходимость очень внимательного подхода к его текущему планированию. Сшибки в планировании и недочеты в этой важной работе могут привести к серьезным срывам в организации торгового обслуживания отдыхающих в летний сезон. Изучение сезонных колебаний товарооборота в целом и по отдельным группам товаров дает возможность проводить широкую подготовительную кампанию с тем, чтобы добиться наиболее эффективных показателей в периоды особого напряжения торговой деятельности.

Важнейшим экономическим фактором, влияющим на состояние и развитие торговой сети, является показатель прибыли

¹ Статистический сборник о развитии народного хозяйства ЛатССР за 1970-1973 гг.

и рентабельности торговых предприятий. Этот показатель планируется вышестоящими организациями и является направляющим и регламентирующим торгово-хозяйственную деятельность отдельных магазинов и торговых организаций в целом. Работа торговых предприятий на курортах должна строиться таким образом, чтобы выполнять плановые показатели прибыли и рентабельности. Успехи этой работы в значительной мере связаны с системой торговых скидок и наценок, действующей в настоящее время. Недостатки этой системы самым прямым образом влияют на результаты работы торговых предприятий. Однако достижение плановых и сверхплановых прибылей в известной степени зависит от оперативной торгово-хозяйственной деятельности предприятий торговли.

Здесь на передний план выступает такой важный экономический показатель как издержки обращения. Планирование и реализация планов по издержкам обращения является прерогативой самих торговых предприятий. Для того, чтобы успешно осуществить эти планы, торговые предприятия должны обладать хорошо организованной торговой сетью и стремиться ее совершенствовать. Следовательно, издержки обращения выступают в качестве экономического фактора, влияющего на состояние и пути развития материально-технической базы торговли в целом и торговой сети, в частности.

Вместе с тем, существует и обратная связь, а именно: торговая сеть, ее специализация, сочетание типов магазинов влияют на уровень издержек обращения. Неправильно выбранный товарный профиль магазинов, ошибки размещения, общая недостаточная численности, небольшие торговые площади отдельных магазинов приводят к ухудшению торгово-хозяйственной деятельности, к снижению экономической эффективности работы. В связи с этим для нахождения путей повышения качества и экономической эффективности торговли на курортах, приобретает определенный экономический смысл анализ деятельности торговых предприятий на приморских курортах Приокеанья, связанный с издержками обращения.

Результаты анализа издержек обращения имеют большое экономическое значение для различных аспектов торговой

деятельности. Во-первых, сокращение издержек обращения дает прирост прибыли. Однако нельзя считать систематическое снижение величины издержек обращения экономически оправданным. Оно должно происходить в оптимальных пределах и находиться в полном соответствии со спецификой работы отдельных торговых предприятий. Уравнительный подход к планированию издержек обращения, независимо от региона, приводит к прямо пропорциональному снижению экономической эффективности работы торговых предприятий. Совершенно очевидно, в связи с этим, что издержки обращения для курортных местностей страны, вообще, и для приморских курортов Прибалтики, в частности, должны существенным образом отличаться от издержек обращения, которые планируются для торговли в целом по стране.

Уровень издержек обращения в СССР, Латвийской ССР, г. Рымале и его изменения за ряд лет характеризуются следующими данными:

Таблица 3

Уровень издержек обращения СССР, Латвийской ССР и г. Рымале за 1965-1973 гг. (в %)

| | 1965г. | 1970г. | 1972г. | 1973г. |
|------------------------------------|--------|--------|--------|--------|
| <u>СССР</u> ¹ | | | | |
| Розница | 6,61 | 6,94 | 6,72 | 6,70 |
| <u>Латвийская ССР</u> ² | | | | |
| Розница | 6,08 | 5,97 | 5,69 | 5,70 |
| <u>г. Рымала</u> | | | | |
| Розница | 6,06 | 6,55 | 6,57 | 6,66 |

Как показывают данные таблицы 3, уровень издержек обращения изменяется по-разному: если по Латвийской республике он сокращается, то по городу-курорту Рымала возрастает.

Более того, проведенные исследования подтверждают вывод о том, что уровень издержек обращения, даже на различ-

¹ Народное хозяйство СССР, в 1973г. Статистический ежегодник. М., 1974, с.672

² Народное хозяйство ЛатвССР в 1973 г. Статистический ежегодник. Рига, 1974, с.423.

ных курортах Прибалтики складывается несдимаково, что связано с особенностями этих регионов.

Уровень издержек обращения по различным городам-курортам Прибалтики значительно отличается не только по величине, но и по тенденциям роста. Так, по городу Врмале за рассматриваемый период (1965-1974 гг.) уровень издержек возрос на 0,68% в то время, как по городу Пярну он снизился на 0,13%. Вместе с тем, сравнение издержек обращения городов-курортов с городами некурортного профиля (г. Даугавпилс, Рига) показало, что уровень издержек обращения имеет постоянную, стабильную тенденцию к снижению. Следовательно, не во всех городах-курортах Прибалтики наблюдается постоянное возрастание издержек обращения, что при прочих равных условиях создает предпосылки для убыточной деятельности торговых предприятий. Значит ли это, что торговля на курортах организована столь неразумно и нерационально? Исследования торговой деятельности предприятий общественного питания и торговли показали, что имеют место отдельные недостатки в работе как объективного, так и субъективного характера. Необходимо изменять методы планирования общего объема и уровня издержек обращения в городах курортах, а также дифференцированно подходить к определению величины издержек по статьям, учитывая при этом многочисленные факторы, действие которых значительно отличается в соответствии со спецификой каждого города-курорта. Это приводит к необходимости проведения более глубокого детального анализа издержек обращения по отдельным статьям. Следует отметить особый рост уровня издержек обращения по статье "заработная плата", что связано с необходимостью сохранения рабочей силы, которая используется в сезон, круглогодично. Увеличение издержек обращения по данной статье вполне соответствует специфике данной курортной местности и на современном этапе является экономически необходимым, так как утечка кадров вне сезон может привести к резкому сокращению трудовых ресурсов, которые столь необходимы для обслуживания многочисленных отдыхающих в сезон. Вместе с тем, имеются резервы сни-

жения расходов по заработной плате, которые можно найти в результате экономически правильного внедрения прогрессивных методов обслуживания покупателей, рационального использования существующей торговой сети, оптимального соотношения сезонной и круглогодичной торговой сети и общего улучшения материально-технической базы торговли.

За исследуемый период времени значительно возросли расходы, связанные с перевозкой товаров, особенно по автотранспортным перевозкам, что является вполне естественным и соответствует росту товарооборота. Вместе с тем, уровень издержек по автогужевым перевозкам имеет тенденцию к сокращению, что свидетельствует об улучшении работы по товароснабжению сети магазинов, о широком внедрении централизованной доставки товаров, о планомерной работе базы снабжения и т.д. Однако это касается только годового уровня издержек по данной статье, более детальную картину недостатков может дать анализ издержек обращения по кварталам года или иными словами в курортный сезон и вне сезон. Рассмотрение издержек обращения, позволяет сделать вывод о том, что в той или иной мере они будут возрастать, сокращение их связано с проведением радикальных мероприятий. Во-первых необходимо правильно поставить плановую работу.

Значительный удельный вес среди статей издержек занимает статья "расходы по аренде зданий". Сокращение этих издержек самым теснейшим образом связано с развитием торговой сети, новым строительством преимущественно собственных торговых зданий. Это избавит от уплаты высоких арендных ставок, которые все более увеличиваются. Кроме того, не редки случаи, когда торговые предприятия вынуждены платить аренду за помещения, не соответствующие современным требованиям торгового обслуживания. Следовательно, организационно-хозяйственные мероприятия могут значительно сократить эту статью издержек обращения. Одновременно в данной группе издержек имеются расходы, которые необходимо не сокращать, а увеличивать. Например: "расходы по рекламе", "расходы на подготовку кадров", "расходы по технике безопасности".

Существующий уровень издержек обращения этой группы * обеспечивает необходимой культурой обслуживания покупателей и не способствует росту товарооборота. Особенно необходимо увеличение издержек в городах-курортах, так как здесь имеются повышенные требования к качеству обслуживания покупателей. Уже сейчас можно добиться увеличения этих издержек за счет экономии расходов по другим статьям, о которых говорилось ранее.

Работа торговых предприятий на приморских курортах Прибалтики целиком зависит и связана с сезонными колебаниями покупательских потоков, поэтому нельзя ограничиваться анализом издержек обращения только в годовом размере, но необходимо его проводить поквартально.

Такой анализ был проведен по городу Юрмале и показал, что с течением времени издержки обращения во втором и третьем квартале значительно повышаются, что свидетельствует о напряженной работе торговых предприятий в сезон. Чтобы не допускать срывов в этот период, необходимо правильно планировать уровни издержек обращения по кварталам с целью обеспечения бесперебойной торговли в сезон. Вместе с тем, как показал анализ, при планировании издержек в сезон и вне сезона допускаются просчеты: вне сезона плановый уровень издержек по некоторым статьям завышается и, наоборот, в сезон - занижается. Это, как уже говорилось, приводит к снижению экономической эффективности торговых предприятий.

При проведении анализа издержек обращения по всем статьям наибольшее внимание обращает на себя чрезмерный и постоянный рост суммы и уровня издержек обращения по статье "заработная плата". Поэтому представляется интересным рассмотрение изменений фонда заработной платы в сравнении с выполнением плана розничного товарооборота и среднесписочной численности работников по Юрмале и некоторым другим городам. Результаты этого анализа представлены в таблице 4.

Изменения фонда заработной платы и его уровня в торговле города Пярну по годам.¹

| Показатели | Годы | | | | | 1974г. к 1970г. в % |
|----------------------------------------------------------|------|------|------|------|------|---------------------------|
| | 1965 | 1970 | 1972 | 1973 | 1974 | |
| Фонд заработной платы розничной торговой сети - тыс.руб. | 724 | 1189 | 1181 | 1168 | 1153 | 159,2 |
| Уровень к обороту | 2,61 | 2,84 | 2,55 | 2,46 | 2,40 | -0,41 |

Так, из таблицы следует, что за период с 1965-1974 годы уровень издержек к обороту снизился на 0,41%. Еще более наглядно эту тенденцию подтверждают анализ динамики средней заработной платы и производительности труда по городам-курортам Прибалтики.

Интересен анализ соотношения производительности труда на одного работника и средней заработной платы по различным городам приморских курортов Прибалтики, результаты которого содержатся в таблице 6.

Таблица 6

Сопоставление товарооборота на одного работника и средней заработной платы по городам-курортам Прибалтики, в период с 1965 - 1974 гг.²

| Курортные города: | 1965г. | | 1970г. | | 1972г. | | 1974г. | | 1974г. к 1965г. % | |
|-------------------|-------------------------------|------------------------------------|-------------------------------|------------------------------------|-------------------------------|------------------------------------|-------------------------------|------------------------------------|-------------------------------|------------------------------------|
| | товарооборот на 1 рабоч. руб. | средняя зар-плата на 1 рабоч. руб. | товарооборот на 1 рабоч. руб. | средняя зар-плата на 1 рабоч. руб. | товарооборот на 1 рабоч. руб. | средняя зар-плата на 1 рабоч. руб. | товарооборот на 1 рабоч. руб. | средняя зар-плата на 1 рабоч. руб. | товарооборот на 1 рабоч. руб. | средняя зар-плата на 1 рабоч. руб. |
| Юрмала | 33,4 | 915 | 41,3 | 1225 | 44,1 | 1266 | 43,3 | 1343 | 129,6 | 146,7 |
| Пярну | 34,7 | 975 | 42,4 | 1001 | 46,7 | 1100 | 49,3 | 1183 | 142,0 | 121,3 |
| Хаапсалу | 30,3 | 1105 | 40,2 | 1120 | 48,4 | 1132 | 54,8 | 1146 | 180,8 | 103,7 |

¹ Рассчитано по стат. отчетным материалам Управления торговли г. Пярну.

² Рассчитано по материалам стат. отчетности соответствующих городов.

Как показывают приведенные данные, оборот на одного работника в г.Урмале меньше, чем оборот в курортах местного значения, а заработная плата значительно выше.

В Пярну и Хаапсалу наблюдается более нормальная тенденция между производительностью труда и заработной платой, что можно объяснить меньшими масштабами работы и это позволяет на курортах местного и республиканского значения лучше маневрировать трудовыми ресурсами и тем самым добиваться лучших показателей работы торговых предприятий.

Принимая во внимание большое значение, которое приобретает общественное питание^В курортных местностях для обслуживания отдыхающих и его роль в перспективе, представляется важным проведение анализа издержек обращения предприятий общественного питания в первую очередь на всесоюзном курорте - в Урмале. Здесь особенно велики издержки по заработной плате. Более того, тенденция такова, что расходы по данной статье издержек возрастают из года в год как в абсолютном выражении, так и в процентах к товарообороту. Кроме того, расходы по заработной плате выше, чем темпы роста производительности труда. Эта тенденция в равной степени касается предприятий общественного питания и розничной торговой сети. Однако трудовыми ресурсами предприятия неукомплектовываются из года в год. Так, за 1973 год по Управлению торговли Урмалского горисполкома укомплектованность торговыми работниками составляла 89,3%, в 1974 году 84,9%, в 1975 году - I кв. - 89,0%, II кв. - 83,0%, в III кв. - 76,5%. Казалось бы, что в связи с неукомплектованностью работников должна быть достигнута экономия фонда заработной платы. Однако при составлении планов по труду за исходную базу принимают численность, заработную плату и производительность труда в базисном периоде без учета того, что они не обеспечивают высоких показателей хозяйственной деятельности.

В связи с такой методологией планирования фонда заработной платы уже в перспективных планах заложена неукомплектованность кадрами торговых работников. Подобная практика приводит к искусственному завышению показателей по произ-

водительности труда, к снижению качества обслуживания, оперативности работы предприятия, к замедлению роста товарооборота. Это особенно характерно для продовольственной торговли, где в III квартале 1975 года только по одному предприятию "Майори" дефицит работников составил 261 человек или укомплектованность была обеспечена лишь на 64,1%. Следует обратить внимание и на то обстоятельство, что в курортный сезон укомплектованность кадрами низка по всем хозяйственным предприятиям. Это связано с тем, что местные трудовые ресурсы г. Урмала недостаточны для обеспечения торгового обслуживания. По расчетам на лето необходимо привлечь дополнительно 2 тыс. человек. В целях сокращения дефицита кадров в настоящее время довольно широко практикуется приглашение студентов из других союзных республик. Однако это очень невыгодно для города-курорта: расходы, связанные с оплатой этих работников на 50% выше оплаты постоянно занятых кадров. Показатели структуры расходов по содержанию командированных сезонных работников можно проиллюстрировать в виде следующей таблицы:

Таблица 7

Расходы на содержание командированных сезонных работников в г. Урмале за 1975 год¹

| Показатели | Расходы в рублях |
|----------------------------------------------|------------------|
| <u>По предприятиям общественного питания</u> | |
| 1. Командировочные (1,5-3%) | 6395,- |
| 2. Оплата проезда | 20795,- |
| 3. Проживание в кемпингах и общежитиях | 61155,- |
| <u>По розничной торговле</u> | |
| 4. Командировочные | 6523,- |
| 5. Плата за проезд | 115,- |
| 6. Проживание в кемпингах и общежитиях | 3482,- |
| Всего | 98435,- |

¹ Рассчитано по материалам стат. отчетности Управления торговли Урмалского горисполкома.

Из данных таблицы видно, что наибольшая доля расходов связана с проживанием сезонных работников. Кроме того, большие суммы выплачиваются им за проезд в сезон, оплату командировочных расходов и другие.

Привлечение трудовых ресурсов из других республик в сезон не является экономически оправданным. Более того, привлечение студентов не может обеспечить торговое обслуживание полностью в течение всего сезона.

Сокращение расходов по заработной плате, следовательно, необходимо достигнуть в результате кардинальных преобразований, связанных с техническим прогрессом, а именно, с внедрением малой и большой механизации, автоматизации различных технологических процессов и путем проведения организационных мероприятий, связанных с внедрением научной организации труда, изменением режима и времени работы отдельных предприятий.

Сокращение общих издержек обращения и повышение рентабельности, экономической эффективности работы предприятий общественного питания связано с решением проблемы круглогодичной работы ресторанов, круглогодичной посещаемости их. Здесь большое значение может сыграть транспортный фактор, а именно: введение системы маршрутных такси и автобусов, доставляющих рижан к отдельным ресторанам, размещенным на побережье Юрмалы. Это усилит доступность ресторанов в зимнее время и поможет сгладить сезонность их работы.

Анализ показал, что значительно возрастают расходы на "столовую посуду", "приборы и инвентарь", что связано с существующей системой норм естественной убыли и порядка списания. На наш взгляд, эти расходы могут быть значительно сокращены за счет усиления контроля за порядком списания инвентаря, посуды и изыскания возможности реализации, а не списания мебели и инвентаря. Наибольшая доля расходов на текущий ремонт падает на третий квартал, т.е. в разгар сезона. Необходимо осуществлять текущий ремонт до начала сезона, что позволит наиболее полно использовать все существующие площади и увеличить пропускную способность сети предприятий общественного питания.

Большую роль в повышении экономической эффективности предприятий общественного питания и сокращении издержек обращения может сыграть совершенствование существующей системы торговых скидок и наценок в общественном питании, а также рациональное использование транспорта и сокращение расходов и потерь по таре.

Все изложенное выше показывает, какое большое значение имеют издержки обращения как фактор не только повышения экономической эффективности работы предприятий торговли и общественного питания, но и активно воздействующий на состояние торгового обслуживания отдыхающих и стимулирующий рациональную организацию торговой сети. Следовательно, при решении вопроса перспективного развития торговой сети анализ издержек обращения должен быть принят во внимание.

ТОВАРНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И ТОРГОВЛЯ ПРИ СОЦИАЛИЗМЕ

Девизом десятой пятилетки является борьба за повышение качества и эффективности общественного производства. Естественно, что эта проблема охватывает не только сферу производства. Она стоит также и перед экономической наукой, призванной вести дальнейшую разработку теоретических и методологических основ повышения эффективности и интенсификации общественного производства, давать конкретные практические рекомендации на основе всестороннего исследования практики. "Только связь с практикой, - подчеркивал на XXV съезде КПСС Л.И.Брежнев, - может поднять эффективность науки, а это сегодня - одна из центральных проблем"¹.

Решение задачи повышения качества и эффективности общественного производства связано, в частности, с дальнейшим совершенствованием экономических отношений между сферой производства и сферой потребления, выявлением тех конкретных промежуточных звеньев, от функционирования которых в значительной мере зависит наиболее полное удовлетворение постоянно растущих потребностей членов социалистического общества в материальных благах.

Основной формой экономических связей между производителями и потребителями материальных благ в условиях товарного производства является торговля как развитая форма товарного обмена посредством денег. При всех общественно-экономических формациях она выполняет одну и ту же задачу - смену формы товара. К.Маркс по этому поводу писал: "Каков бы ни был способ производства, на основе которого производятся продукты, входящие в обращение как товары, - будь ли это первобытнообщинное хозяйство, или производство,

¹ Материалы XXV съезда КПСС. М., 1976, с.73.

основанное на рабском труде, или мелкокрестьянское и мелкобуржуазное, или капиталистическое производство, - это нисколько не изменяет их характера как товаров, и в качестве товаров они одинаково должны пройти процесс обмена и сопровождающие изменения формы¹.

Социалистическое товарное производство, как известно, имеет свои специфические особенности, вытекающие из действия основного и других экономических законов социализма, что отражается и на товарном обмене при социализме. Наличие в условиях социализма специфики товарного производства и обмена приводит к отсутствию в среде советских экономистов общепризнанной точки зрения о роли и месте торговли в социалистическом воспроизводстве. Часть наших экономистов торговлю при социализме рассматривает только как товарное обращение предметов потребления². Другие относят к ней также товарные отношения между социалистическими предприятиями, возникающие в связи с обменом предметами и средствами труда, т.е. включают в понятие "торговля" весь процесс товарного обращения как средств производства, так и предметов потребления³. В зависимости от подхода к данной проблеме даются соответствующие рекомендации практике хозяйствования. Те экономисты, которые сужают понятие торговли до товарного обращения предметов потребления, ограничивают свои практические рекомендации совершенствованием экономических и организационных связей между промышленными предприятиями, производящими предметы потребления, с одной стороны, и оптовыми, а также розничными торговыми предприятиями и организациями - с другой. Те же, кто в сферу торговли включает также материально-техническое снабжение и заготовки сельскохозяйственных продуктов, решение проблемы наиболее

¹ Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т. 25, ч. 1, с. 357.

² Мочалов Б.М. Товарное обращение в эпоху коммунистического строительства. М., 1965.

³ Федорова Л.П. Проблемы взаимодействия торговли, производства и потребления в период строительства коммунизма. Л., 1968.

Гродненский П.В. Закономерности развития торговли при социализме. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Рига, ЛГУ им. П.Стучки, 1972.

полного удовлетворения постоянно растущих потребностей населения в материальных благах видят в необходимости комплексного совершенствования всех форм товарного обмена.

Разрешение теоретического спора о том, какие из форм товарного обращения следует, и какие из них не следует относить к торговле, на наш взгляд, следует начинать с более глубокого уяснения таких экономических категорий, как обмен, обращение и торговля.

По определению К.Маркса обмен есть "...опосредствующий момент между производством и обусловленным им распределением, с одной стороны, и потреблением, с другой стороны"¹. В широком смысле слова обмен представляет собой обмен результатами деятельности и способности людей в процессе производства, обмен сырьем и полуфабрикатами для производства готового продукта, обмен готовыми изделиями между производителями и потребителями материальных благ. В узком смысле этого слова обмен есть процесс доведения и реализации предметов потребления непосредственными потребителям в соответствии с их доходами, индивидуальными запросами, вкусами и наклонностями.

На ранней стадии общественного развития обмен различными потребительскими стоимостями происходил непосредственно между производителями материальных благ. По мере дальнейшего развития производства и обмена появились деньги как всеобщий эквивалент товаров. В результате непосредственный обмен одного товара на другой, осуществляющийся по формуле $T_1 - T_2$ уступил место товарному обращению, происходящему по формуле $T_1 - D - T_2$. К.Маркс рассматривал товарное обращение как обмен в широком смысле этого слова. Он писал: "Обращение само есть лишь определенный момент обмена или обмен, рассматриваемый в целом"².

При товарном обмене посредством денег или товарном обращении происходит расчленение акта купли-продажи на два самостоятельных акта: продажу ($T - D$) и покупку ($D - T$).

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т.12, с.725.

² То же.

Такое расчленение привело к возникновению посредников в купле-продаже товаров. Появился класс купцов, занимающихся исключительно обслуживанием процесса обращения. Он и положил начало особой отрасли народного хозяйства - торговле.

Непосредственный обмен товарами К.Маркс называл меновой торговлей.¹ Следовательно, уже в тех условиях он рассматривал торговлю как форму товарного обмена. Касаясь определения торговли, К.Маркс и Ф.Энгельс писали, что "... торговля... есть... не что иное, как обмен продуктами различных индивидуумов и стран"². В.И.Ленин, говоря о роли торговли в налаживании эффективных экономических связей между городом и деревней, подчеркивал: "... Не может быть другой экономической связи между крестьянством и рабочими, т.е. земледелием и промышленностью, как обмен, как торговля".³

Нам представляется, что эти ленинские слова, высказанные в переходный период от капитализма к социализму, имеют общеметодологическое значение. Они являются руководством к действию и в условиях развитого социализма, в период проведения хозяйственной реформы, когда совершенствование экономических связей между сферой производства и сферой потребления является одной из актуальных задач.

Итак, основоположники марксизма-ленинизма рассматривали торговлю не как частную, а как общую форму товарного обмена между производителями и потребителями продукции в ее товарной форме. Иными словами, говоря о торговле, они имели в виду как товарный обмен средствами производства, так и товарный обмен предметами потребления, т.е. рассматривали торговлю в широком смысле этого слова.

Ряд авторов придерживаются иной точки зрения.

Б.М.Мочалов, например, считает, что термин "торговля" не может отождествляться с понятием "товарное обращение", поскольку последнее включает многие моменты обмена в узком и широком смысле этого слова. "Термин же "торговля", -

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. т.25, ч.1, с.357.

² Там же; т.3, с.34.

³ Ленин В.И. Полн.соб.соч. Изд. 5-е, т.44, с.308.

пишет он, - есть синоним обмена в узком значении этого слова, того, который обычно отправляется от индивидуума".^I

Если придерживаться определения торговли как всеобщей формы товарного обмена и при этом учитывать, что товарное обращение есть товарный обмен посредством денег в широком понимании этого слова, невольно возникает вопрос: что служит у Б.М.Мочалова основанием для процитированного выше утверждения? И далее: как в условиях социализма может практически осуществляться товарное обращение предметов и средств труда внутри государственного сектора и их движение между государственным и колхозно-кооперативным секторами социалистической экономики без эквивалентного обмена посредством купли-продажи, т.е. без торговли? На эти вопросы Б.М.Мочалов в своей работе четкого ответа не дает.

В ряде литературных источников, торговля рассматривается только как форма товарного обращения предметов потребления по той причине, что она выступает как обособившаяся отрасль хозяйства, возникшая на основе общественного разделения труда.

Необоснованность такой точки зрения очевидна уже из того, что в данном случае понятие торговли в экономическом смысле подменяется понятием ее обособленности в организационном отношении. Кроме того, общеизвестно, что обособившимися отраслями хозяйственной деятельности выступает не только система, занимающаяся реализацией предметов потребления, но также службы материально-технического снабжения и закупок сельскохозяйственных продуктов.

Ряд экономистов исключают материально-техническое снабжение из сферы торговли по той причине, что оно, по их мнению, в своей основе выполняет распределительные функции. Б.М.Мочалов по этому поводу пишет: "При кругообороте государственных средств производства нет смены собственника на товар, нет отношений, характерных для обмена в узком значении этого слова. Это - в основном процесс

^I Мочалов Б.М. Товарное обращение в эпоху коммунистического строительства, с.63.

распределения /разрядка моя - П.Г./ средств и орудий труда".¹ Такое утверждение получает свое дальнейшее развитие и в некоторых других изданиях. В одном из них читаем следующее: "Обращение средств производства отличается от обращения предметов потребления тем, что здесь более полно выражается плановый характер социалистической экономики... Большая часть сырья, машин и орудий производства распределяется централизованно".²
/Перевод с латышского языка и разрядка моя - П.Г./

Вдвижение функции распределения, а не обмена в качестве отличительной особенности материально-технического снабжения, лежащей основании исключать эту форму товарного обращения из сферы торговли, на наш взгляд, не обосновано. Практика показывает, что распределительные функции выполняет не только материально-техническое снабжение, но также организации оптовой и розничной торговли товарами народного потребления. В централизованном порядке, посредством фондирования, распределяются как средства производства, так и предметы потребления. Каждая организация и предприятие, осуществляющие продвижение той ли средств производства или предметов потребления, имеют определенное плановое задание. Поэтому они в плановом порядке получают необходимые фонды, прикрепляются к конкретным поставщикам товаров. Дальнейшие экономические связи между ними закрепляются договорными обязательствами. Оптовые поставщики и покупатели как средств производства, так и предметов потребления сохраняют за собой право предъявлять взаимные материальные претензии в случае нарушения одной из сторон установленного договора и, в крайнем случае, даже расторгнуть такой договор.

Итак, плановое распределение посредством фондирования предшествует реализации как средств производства, так и предметов потребления. Как система материально-технического

¹ Мочалов Б.М. Товарное обращение в эпоху коммунистического строительства, с.55.

² Политическая экономия социализма. Учебное пособие на латышском языке. Рига, ЛГУ им.П.Стучки, 1975, с.174.

снабжения, так и система торговли предметами потребления реализуют то распределение, которое предварительно было санкционировано государством в плановом порядке, исходя из имеющихся возможностей и потребностей общества. Однако это не меняет содержания торговли. Поступившие в обращение средства производства не просто передаются одним предприятием другому, а присдаются, т.е. опосредствуются торговлей. При этом акте соблюдается возмездность и эквивалентность. Следовательно, противопоставление материально-технического снабжения торговле предметами потребления на той основе, что первому присущи распределительные функции, а второй - функции обмена в узком смысле этого слова, не является правомерным, так же как не является правомерным противопоставление договора плану или социалистического рынка плановому распределению средств производства и предметов потребления.

На наш взгляд, не выдерживают серьезной критики и другие доводы, направленные на ограничение сферы торговли, сведение ее функций к доведению и реализации непосредственным потребителям только товаров народного потребления. Такими доводами служат, например, некоторые ограничения при товарном обращении средств производства, отсутствие смены форм собственности при товарном обмене средствами производства внутри государственного сектора, сохранение общественной формы собственности в условиях товарного обмена между государственным и колхозно-кооперативным секторами социалистической экономики, отличие отношений обмена в широком и узком смысле этого слова и пр. Бесспорно, что каждая из сфер социалистического товарного обращения /имеется в виду сфера торговли средствами производства и сфера торговли предметами потребления/ имеет свои отличительные особенности. Но они не меняют основы товарного обмена - возмездности и эквивалентности. Ведь при любом акте передачи материальных благ в их товарной форме либо с одной стадии производства в другую, либо после того, как процесс материального производства уже полностью завершен и вслед за ним имеет место непосредственное производственное или личное

потребление, - во всех случаях этот акт опосредствуется
куплей-продажей, т.е. торговлей.

Главная причина всех доводов, направленных на प्रति-
вопоставление материально-технического снабжения и заготов-
вок сельскохозяйственных продуктов торговле товарами народ-
ного потребления, на наш взгляд, кроется значительно глуб-
же. Она вытекает из имевшего до последнего времени место
ошибочного толкования частью экономистов социалистическо-
го производства как нетоварного. Между тем заметим, что с
"антитоварных" позиций можно прийти к выводу, что торговля
предметами потребления тоже, по существу, не торговля,
т.е. не товарный обмен посредством денег, а распределение
товаров между отдельными регионами и группами членов со-
циалистического общества. Ведь не является же секретом
факт распределения государством в плановом порядке рыноч-
ных фондов предметов потребления между отдельными респуб-
ликами, городами и областями, сознательное завышение или сни-
жение государством розничных цен на отдельные товары по
сравнению с их стоимостью, а также некоторые ограничения в
реализации отдельных потребительских товаров. Почему бы не
использовать эти факты для такого доказательства?

Нам представляется, что при выяснении роли и места
торговли в социалистическом воспроизводстве следует исхо-
дить из признания особого вида или рода социалистического
товарного производства, основанного на сочетании директив-
ного планирования с товарно-денежными отношениями. Кроме
того, рассматривая данную проблему, следует руководство-
ваться не частными особенностями товарного обращения
средств производства и предметов потребления, а их общими
экономическими свойствами. Такой подход позволит изжить
сохранившийся до последнего времени теоретический спор по
поводу понятий "товарного обращения" и "торговли".

Общими свойствами средств производства и предметов пот-
ребления являются, во-первых, их товарность. В обращении
они поступают в товарной форме. Во-вторых, как средства
производства, так и предметы потребления после их первично-
го распределения реализуются посредством купли-продажи на

основе государственных цен, возмещающих стоимость затрат прошлого и живого труда и обеспечивающих прибыль. В-третьих, они поступают в обращение и реализуются на основе планомерности, с учетом имеющихся экономических возможностей и потребностей общества. И наконец, обращение средств производства и предметов потребления имеет одну и ту же цель - более полное удовлетворение материальных и культурных потребностей членов социалистического общества и обеспечение непрерывности производства.

Наличие общих черт в движении средств производства и предметов потребления, а также общая цель их обращения позволяет сделать следующий вывод: понятие торговли при социализме не может сводиться только к торговле предметами потребления. Торговля обслуживает весь процесс товарного обращения независимо от того, о чем идет речь - сырье или материалах, машинах или оборудовании, или товарах народного потребления.

Принципиальное значение определения торговли как всеобщей формы товарного обращения в условиях социализма не представляет лишь чисто научный интерес, а имеет весьма важное практическое значение. Такой подход дает возможность последовательно перейти от общетеоретических рассуждений к исследованию, практике, рассмотрению всего комплекса конкретных многоканальных экономических связей между производством и потреблением. Он позволяет выявлять и устранять все еще встречающиеся преграды на пути дальнейшего повышения качества и эффективности общественного производства.

Практика показывает, что оптимальное удовлетворение потребностей населения в товарах зависит не только от работы промышленности, оптовых и розничных торговых организаций и предприятий, равносильно как и от достигнутого уровня развития экономических связей между ними. В решении данной проблемы большую роль играют также службы материально-технического снабжения и заготовок сельскохозяйственных продуктов, их материальная заинтересованность и ответственность за дальнейшее расширение и интенсификацию

производства. В связи с этим приведем несколько примеров.

До сих пор имеется много претензий покупателей к качеству и ассортименту обуви, выпускаемой производственным объединением "Пирмайо майс". Сейчас большим спросом пользуется обувь с нарочито подчеркнутой рельефной строчкой верха. Объединение же не располагает необходимыми для этого швейными машинами. Часть технологического оборудования износилась и требует замены, однако заявки на такое оборудование из года в год не удовлетворяются. Объединение получает слабый клей, неудобные и немодные колодки, не всегда соответствующую конкретным изделиям, низкую по сортности кожу. Много претензий к органам снабжения республики имеют также предприятия системы Министерства местной промышленности и бытового обслуживания. В частности, предприятия не полностью и зачастую не своевременно обеспечиваются тканями, кожей и другими материалами, что лихорадит их работу. Все это является серьезным препятствием в удовлетворении потребностей населения в обуви и других товарах.

Другой пример. В Латвийской ССР испытывается недостаток добротных льняных тканей. Кто повинен в этом: производство, не обеспечивающее выпуск достаточного количества данного вида тканей или розничная торговля, не сумевшая учесть объем спроса или не добившаяся от промышленных предприятий выполнения своих обоснованных заказов? Более глубокий анализ показывает, что причиной такого негативного явления служит ограниченное количество сырья - льноволокна, выращиванием которого издавна занимается земледельцы республики. Чем можно объяснить факт сокращения производства в Латвии льноволокна, факт снижения в последние годы урожая льна в сравнении со средним урожаем по стране в целом? Причин этому много. Однако главная из них, на наш взгляд, кроется в недостаточном материальном стимулировании заготовительными органами развитие льноводства.

Из приведенных примеров напрашивается вывод о том, что в борьбу за более полное удовлетворение потребностей населения на товары народного потребления необходимо самым эффективным образом включать не только производство и торгов-

лю предметами потребления, но наряду с ними также службой материально-технического снабжения и заготовок сельскохозяйственных продуктов. Поэтому не случайно в решении основной задачи десятой пятилетки, поставленной XXV съездом КПСС, важная роль отводится материально-техническому снабжению.

Определяя крупные задачи по улучшению организации материально-технического снабжения народного хозяйства, партия и правительство называют и основные пути их решения. Прежде всего подчеркивается необходимость обеспечить дальнейшее развитие и совершенствование общегосударственной системы снабжения. В нашей стране эта система возглавляется Государственным комитетом Совета Министров СССР по материально-техническому снабжению и его территориальными органами. В настоящее время на его долю приходится более 60% оптовой реализации продукции производственно-технического назначения.

Другим крупным звеном в организации материально-технического снабжения, наряду с общегосударственным органом, являются ведомственные снабженческие организации. В Латвийской ССР на самостоятельном балансе снабженческо-обывовой деятельности в 1976 году находилось 53 ведомственных организации и предприятия. На их долю приходилось 37,7% всего оптового товарооборота средств производства республики.

Сравнение основных результатов деятельности организаций общегосударственной и ведомственной систем снабжения в Латвийской ССР показывает, что в 1975 году на одного работника системы Главснаба республики приходится в среднем в 2,7 раза больший объем товарооборота, в расчете на одну организацию это превосходство является более значительным - в 3,5 раза. Кроме того, в ведомственных снабженческо-обывовых организациях совокупные издержки обращения составляли 23,4 млн. руб., в то время как в организациях Главснаба они определялись суммой в 11,8 млн. руб. И это несмотря на то, что общий объем товарооборота ведомственных систем снабжения составлял немногим более 1/3 всего республиканского товарооборота.

Приведенные данные свидетельствуют о значительно меньшей эффективности в работе ведомственных органов по сравнению с общегосударственными органами. Однако главная причина необходимости дальнейшего развития и совершенствования общегосударственной системы снабжения заключается не в более качественных показателях ее внутрихозяйственной деятельности, хотя и это имеет не маловажное значение, а в конечном народнохозяйственном эффекте.

Наличие двух систем снабжения и связанное с этим параллельное планирование и распределение продукции Госпланом и Главснабом приводит к тому, что общегосударственная и ведомственная системы по значительному числу позиций товарооборота дублируют друг друга. Это приводит к ряду негативных последствий. Во-первых, ведомственному территориальному органу снабжения в этих условиях не всегда удается высококачественно изучить спрос и прогнозировать потребности на предметы и средства труда, что порождает неувязки в обеспечении производства материалами и комплектующими изделиями. Во-вторых, распыление материальных ресурсов по общегосударственным и ведомственным снабженческо-сбытовым органам затрудняет возможность их перераспределения в случае необходимости, чем снижается оперативность решения текущих вопросов материального обеспечения. В-третьих, расщепление материальных ресурсов влечет за собой неоправданные дополнительные затраты общественных средств на содержание ведомственных промежуточных звеньев снабжения. В-четвертых, вызывается неоправданный рост транспортных расходов из-за параллельных и встречных перевозок одних и тех же материалов различными системами снабжения при доставке их потребителям одного и того же региона. Устранение перечисленных нежелательных последствий может быть достигнуто только при условии концентрации снабженческо-сбытовой деятельности в руках общегосударственной системы снабжения.

Изучение деятельности служб материально-технического снабжения показывает, что до последнего времени сил заняты, в основном, функциями распределения средств производства по потребителям, организацией хозяйственных связей между ними и поставщиками данного вида изделий. Однако

объем производства неуклонно растет, его процесс усложняется. В связи с этим значительно расширяются рамки народнохозяйственного оборота. Наряду с готовыми изделиями, сырьем и материалами предметом товарного обмена становятся полуфабрикаты, детали, узлы и другие комплектующие виды продукции, что в свою очередь усложняет централизованное установление эффективных связей между производителями и потребителями средств производства и сам процесс их распределения. Оптовая же торговля средствами производства как средство упрощения распределительных функций органов материально-технического снабжения ввиду ограниченности товарных ресурсов еще не получила достаточного развития в народнохозяйственном обороте данного вида продукции. В этих условиях приведение работы служб материально-технического снабжения в соответствие с расширяющимся объемом и сложностью производства требует более решительного их перехода от выполнения сложившихся традиционных распределительных функций к коммерческой работе, более оперативному регулированию поступающих в обращение средств производства. Нам представляется, что органы материально-технического снабжения должны сосредоточить свое внимание на более глубоком изучении спроса на сырье, материалы и прочие предметы и средства труда; на более качественном и полном удовлетворении потребностей производства за счет усиления экономического воздействия на промышленность в изготовлении таких средств производства, которые соответствуют современным производственным потребностям. Повышение эффективности и интенсификации производства требует от них более оперативного маневрирования имеющимися товарными ресурсами, вовлечения в народнохозяйственный оборот излишних и не используемых на предприятиях, организациях и стройках материалов и сырья, оборудования и отходов производства путем дальнейшего развития комиссионной торговли. Не менее важной задачей упомянутых органов является разработка мероприятий, направленных на повышение материальной ответственности за выполнение договорных обязательств между производителями и покупателями средств производства, совершенствование их организационных связей в целях достижения

наибольшего народнохозяйственного эффекта.

Естественно, что активизация работы органов снабжения должна сопровождаться повышением их материальной ответственности и заинтересованности в результатах своего труда. По нашему мнению, критерием оценки деятельности работников снабжения должны стать не действующие ныне показатели выполнения оптового товарооборота, а конечные результаты производства. Они должны лечь в основу образования и фондов экономического стимулирования. Объем поощрительных фондов снабженческих организаций следует поставить в зависимость от выполнения ими своих договорных обязательств перед производством, от обеспечения комплексной и ритмичной поставки потребителям выделенных им по фондам и лимитам предметов и средств труда. Особого стимулирования заслуживает изыскание работниками материально-технического снабжения дополнительных сверхплановых товарных ресурсов, обеспечивающих выпуск сверхплановой продукции, а также обеспечение снижения себестоимости выпускаемых изделий и повышение их качества. Перечисленные меры будут способствовать более успешному решению задач, стоящих перед производством в области более полного удовлетворения потребностей трудящихся в потребительских товарах, снижения общественных затрат труда и средств в сфере товарного обращения.

Решение проблемы более полного удовлетворения спроса населения на разнообразные товары тесно связано с развитием сельскохозяйственного производства, с совершенствованием товарных отношений между производителями и покупателями сельскохозяйственной продукции. Известно, что проблема обеспечения потребностей населения в продуктах питания, а промышленности - в сырье государством решается путем закупок в сельскохозяйственных предприятиях продукции земледелия и животноводства на основе твердых закупочных цен. До 1965 г. эти цены еще не обеспечивали полной возмездности и эквивалентности обмена. В соответствии с решением мартовского (1965 г.) Пленума ЦК КПСС закупочные цены были построены так, чтобы они могли возместить хозяйствам затраты на производство и гарантировать получение чистого дохода, достаточного для нормального развития хозяйств и участия их в

общегосударственных расходах, повышали их материальную заинтересованность в товарном обмене с государством, стимулировали развитие сельскохозяйственного производства в целом.

Сопоставление темпов роста производства и темпов роста закупок сельскохозяйственной продукции показывает, что по основным видам закупаемых продуктов опережающими были темпы роста закупок. При этом государственный план закупок колхозами Латвийской ССР систематически выполнялся и перевыполнялся. В частности, за годы девятой пятилетки в республике план продажи государству скота и птицы был перевыполнен на 6%, молока - на 1%, яиц - на 9%. Значительно перевыполнены народнохозяйственные планы пятилетки по продаже зерна, сахарной свеклы, картофеля и овощей. Приведенные данные свидетельствуют о положительном влиянии решений мартовского Пленума ЦК КПСС на развитие сельскохозяйственного производства.

В решении проблемы увеличения закупок продукции земледелия и животноводства важное значение имеют дифференцированные закупочные цены. При их регулировании учитывается общественная потребность в отдельных видах продуктов, а также изменения в издержках их производства и обеспечение рентабельности работы хозяйств. Анализ закупочных цен и себестоимости производства отдельных видов продукции земледелия и животноводства в колхозах Латвийской ССР показывает, что их динамика не всегда совпадает. Например в 1970-1975 годах себестоимость производства 1 центнера сахарной свеклы в колхозах Латвийской ССР возросла на 10,5%, а средние закупочные цены на данный вид сырья увеличилась на 27%. Отсюда очевидно повышение материальной заинтересованности колхозов в увеличении производства сахарной свеклы и продаже ее государству. В этот же период себестоимость производства 1 центнера семян льна-долгунца и соломы соответственно возросла с 70,52 до 86,30 руб. и с 16,79 до 20,58 руб., а средняя закупочная цена тонны льноволокна снизилась с 1046 до 898 руб. В результате производство льноволокна в десяти районах республики стало нерентабельным, а в Валкском, Валмиерском и Лимбажском районах Латвийской ССР его рентабельность достигает только 1-4%, что значительно ниже

их средней рентабельности.

Директивами XXV съезда КПСС предусматривалось значительно развить льноводство. В связи с этим в Латвийской ССР планировалось заготавливать ежегодно не менее 5000 тонн высококачественного льноволокна. Фактически эта задача оказалась не выполненной. В 1971-1975 гг. ежегодно заготавливалось только в среднем 4,3 тыс. т льноволокна. Основной причиной невыполнения установленного плана закупок льноволокна послужило то, что реальные планы партии в данной области не были подкреплены конкретными организационными мерами, в частности повышением экономической заинтересованности колхозов и совхозов в увеличении производства данного вида технической культуры.

Развитие сельского хозяйства отдельного региона, в том числе и Латвийской ССР, нельзя рассматривать изолированно, без товарного обмена с другими экономическими районами страны. Поэтому при определении уровня закупочных цен важно учитывать не только местные природно-экономические условия, определяющие издержки производства отдельных видов сельскохозяйственной продукции, но также и условия их производства в других районах страны, а наряду с этим возможность и экономическую целесообразность их завоза в республику.

При прочих равных условиях цены на закупаемую у колхозов продукцию должны покрывать издержки производства и обеспечивать среднюю прибыль. Однако при всех случаях темпы роста или снижения закупочных цен по каждому виду продукции растениеводства и животноводства должны быть несколько ниже темпов изменения издержек производства, иначе закупочные цены перестанут играть стимулирующую роль в повышении производительности труда в сельском хозяйстве. Оптимальность этого разрыва в конечном итоге должна определяться степенью насыщенности рынка теми или иными видами сельскохозяйственной продукции.

Итак, проблема наиболее полного удовлетворения постоянно растущих потребностей членов общества в товарах должна решаться не только путем улучшения экономических связей между промышленностью, производящей потребительские товары, с одной стороны, и торговлей, осуществляющей реализацию

этих товаров непосредственным потребителям, с другой стороны. Она должна решаться комплексно как системой реализации предметов потребления, так и органами материально-технического снабжения и заготовок сельскохозяйственных продуктов, т.е. всеми каналами, обеспечивающими взаимосвязь между производством и потреблением на основе товарно-денежных отношений.

Бесспорно, что торговля товарами народного потребления является непосредственным выразителем интересов покупателя перед производством. Поэтому она призвана добиваться от промышленности расширения и обновления ассортимента изделий, повышения их качества. Наряду с этим она должна формировать прогрессивную структуру потребления. В данной области сделано много. Однако спрос населения на ряд предметов потребления все еще не удовлетворяется. Решение проблемы ликвидации неудовлетворенного спроса одни экономисты видят в повышении качества планирования, в частности, во внедрении ОАСУ, посредством которой может быть на научной основе подготовлен народнохозяйственный план по разделу "Торговля". Другие предлагают создать промышленно-торговые министерства, которые бы занимались не только производством, но и розничной продажей продовольственных и непродовольственных товаров. Б.М.Мочалов, например, считает возможным такую задачу возложить на министерства легкой и пищевой промышленности страны и в связи с этим находит целесообразным передать в их ведение существующие ныне системы оптовых торговых баз, сеть специализированных магазинов, а также соответствующие организации и службы Министерства торговли¹.

Нам представляется, что выдвинутые предложения Б.М.Мочалова на до конца продуманы. Возложение на Министерство пищевой промышленности СССР ответственности не только за производство, но и за розничную продажу продуктов питания, а на Министерство легкой промышленности — соответствующие обязанности по обеспечению населения обувью и одеждой, снизит качество обслуживания населения.

¹ См. "Плановое хозяйство", 1973, №6, с.107.

В настоящее время наблюдается нежелательная тенденция промышленных предприятий прекращать производство пользующихся спросом недорогих товаров и заменять их более дорогостоящими изделиями. Создание промышленно-торговых министерств будет способствовать процессу дальнейшего "вымывания из магазинов необходимых населению дешевых товаров. Если сейчас покупатель зачастую не находит в торговой сети необходимых ему, но невыгодных для производства изделий, то вряд ли он найдет их в продаже вообще, когда ему будет противостоять в одном лице производитель и продавец.

Передача в ведение промышленно-торговых министерств сети специализированных магазинов повлечет за собой сужение в них ассортимента товаров, уж не говоря о его расширении. Это в свою очередь увеличит общественные издержки потребления, т.к. вынудит покупателя затрачивать дополнительное время на розыск и приобретение отсутствующих в этих магазинах изделий.

Наличие в настоящее время при некоторых промышленных министерствах и отдельных фирмах специализированных фирменных магазинов и дальнейшее их развитие связано не с целесообразностью передачи функций торговли сфере материального производства, а с все еще медленной реакцией на изменения конъюнктуры спроса. В фирменных специализированных магазинах производитель товаров непосредственно изучает потребительский спрос и потому может более оперативно реагировать на его изменения, принимать своевременные меры для более полного удовлетворения запросов населения на товары. По мере улучшения организации изучения потребительского спроса, повышения качества его изучения торговлей, промышленность должна будет сосредоточивать все свое внимание не на функциях реализации произведенных ею изделий, а на выполнении своей основной задачи, на их производстве.

Не заслуживает внимания предложение Б.М. Мочалова о передаче промышленно-торговым министерствам системы оптовых баз и аппарата соответствующих главков Министерства торговли СССР. Это повлечет за собой увеличение совокупной численности работников оптового звена, рост общественных издержек обращения.

В борьбе за более полное удовлетворение потребностей населения в разнообразных товарах важно, прежде всего, чтобы в цепи существующих ныне экономических связей завод-магазин-потребитель было обеспечено непрерывное эффективное прямое и обратное воздействие одного звена на другое. Исходным в повышении эффективности таких связей, на наш взгляд, может служить укрепление договорных отношений между производством и торговлей. Ведь не случайно же в "Основных направлениях развития народного хозяйства СССР на 1976-1980 годы" обращается внимание на необходимость повышения ответственности промышленных и торговых предприятий за выполнение существующих между ними договоров.

Повышение такой ответственности со стороны торговли должно быть направлено прежде всего на подготовку ее обоснованных заказов. Промышленность, в свою очередь, надлежит испытывать на себе такую же ответственность перед обществом за оптимальное выполнение заказов торговли. Следовало бы установить, что решение об отказе промышленности выполнять заказы торговли на ту или иную продукцию должно приниматься при непосредственном участии вышестоящего звена, а в исключительных случаях - и Госплана. В настоящее время такие споры разрешаются преимущественно ведомственным арбитражем, который практически не знаком ни с условиями производства спорных товаров, ни с действительными возможностями их выпуска. В итоге такого разрешения конфликтов между промышленностью и торговлей, как правило, страдают интересы потребителя.

Повышение ответственности промышленности и торговли за исполнение договорных обязательств связано с безусловным выполнением ими требований Положения о поставках товаров народного потребления. В настоящее время это требование зачастую не выполняется по причине нежелания портить "деловые" отношения. При всех случаях невыполнения промышленностью условий заключенного договора, как это определено Положением, торговля - непосредственный выразитель интересов потребителя - должна предъявлять промышленности штрафные санкции. В такой же степени она должна нести материальную ответственность перед промышленностью за невыполнение взятых

на себя обязательств.

В целях предупреждения имеющей место порочной практики замены производства дешевых, но необходимых населению товаров более дорогими и более прибыльными для производителей изделиями, следовало бы установить, что такая замена может производиться в исключительных случаях и только с согласия торговли. Нарушение такого требования промышленностью следовало бы расценивать как недопоставку заказанной продукции. Естественно, что в такой же степени эти требования следует предъявлять и к торговле в случае ее необоснованного согласия на подобную замену.

Важным условием в сбалансированности платежеспособного спроса и предложения на товары народного потребления является повышение материальной заинтересованности промышленных и торговых предприятий в производстве и торговле всей массой товаров, на которые имеется потребительский спрос. Ликвидация все еще имеющего место деления товаров на "выгодные" для производства и торговли и "невыгодные" изделия в ущерб потребительским интересам может быть достигнута путем более гибкого и более оперативного регулирования оптовых и розничных цен, а также торговых скидок и накидок. Такая политика цен может распространяться на производство и торговлю средствами производства, что позволит быстрее устранить имеющее место несоответствие между предложением и спросом на товары народного потребления.

Из вышеизложенного напрашивается вывод о том, что торговлю при социализме следует рассматривать как совокупную отрасль народного хозяйства, объединяющую все формы товарного обращения. Ленинское указание - "учиться торговать" - в равной степени относится как к сфере торговли предметами потребления, так и к сфере торговли средствами производства.

Системы материально-технического снабжения и заготовок сельскохозяйственных продуктов, а также торговля предметами потребления в своем единстве составляют комплексное связующее звено между производством и потреблением. Поэтому, выполняя свои специфические задачи, они призваны совместно совершенствовать экономические и организационные связи с

производителями и потребителями, воздействовать на сферу производства и сферу потребления в целях достижения оптимального народнохозяйственного эффекта. От эффективности и качества их комплексного воздействия на производство и потребление и такого же содействия им в значительной степени зависит удовлетворение потребностей членов социалистического общества в материальных благах, подъем жизненного уровня народа.

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ ТОВАРНОГО ОБРАЩЕНИЯ В ВЕНГЕРСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Выполнение задач десятой пятилетки по обновлению продукции, улучшению ее качества, расширению ассортимента потребительских товаров требует совершенствования хозяйственных связей между промышленностью, оптовой и розничной торговлей. Эта проблема многогранна, она связана с улучшением системы планирования, экономического стимулирования и организационных форм управления на разных уровнях.

Что мы чаще всего можем слышать, когда речь заходит о взаимоотношениях промышленности и торговли? Характерно перекладывание ответственности друг на друга. "Промышленность не согласна поставлять товары, которые нужны потребителям" - говорят работники торговли. "Торговля плохо заказывает, не знает действительных потребностей рынка" - утверждают производственники. Между тем, в условиях, когда наряду с количественными оценками на первый план все более выходят качественные оценки деятельности - качество товаров и услуг, обновление и ассортимент товаров, соответствие моде и т.п., - необходимо объединить их усилия для достижения общей цели.

Хозяйственный механизм должен работать так, чтобы обе стороны на стадиях формирования и выполнения планов были крепко заинтересованы давать зеленый свет хорошему, качественному товару, зажигать красный сигнал изделию устаревшему, не соответствующему спросу и желтый, предупреждающий свет ставить перед всякой попыткой игнорировать интересы потребителей.

Для решения этих проблем целесообразно изучать опыт наших друзей в социалистических странах. В частности, представляет интерес хозяйственный механизм Венгерской Народной Республики с учетом тех последних изменений, которые в нем происходят в текущей, пятой для венгерского народа пятилетке.

Как известно, в результате последовательно проводимого совершенствования хозяйственного механизма в Венгрии, начиная с 1968 г., была расширена хозяйственная самостоятельность предприятий при безусловном сохранении определяющей роли государственного централизованного планирования. Хотя круг централизованных конкретно-адресных показателей относительно сократился, все же им принадлежит важная роль. Имеются в виду народнохозяйственные планы в области важнейших капиталовложений, разработки и реализации общегосударственной программы технического развития, создания государственных плановых резервов, осуществления внешнеэкономических связей, проведения централизованных мероприятий в области повышения жизненного уровня населения и т.п.

Народнохозяйственный план оказывает существенное воздействие на микроструктуру производства также путем косвенных экономических средств: различных форм государственного участия в осуществлении капиталовложений предприятий, помощи техническому развитию; пошлин, дотация в связи с экспортом и импортом, налоговых льгот и т.п.

Одновременно возросла роль централизованных показателей, имеющих всеобщий характер для народного хозяйства в целом, отдельных отраслей или групп предприятий. Сформирована целостная система экономических нормативов (по венгерской терминологии, экономических регуляторов) — цены, платежи за ресурсы, нормативы распределения доходов, проценты за кредит и т.д., — которые определяют хозяйственные условия деятельности предприятий и стимулируют проведение ими предусмотренных народнохозяйственным планом структурных преобразований в экономике, повышение эффективности производства. Эти общие инструменты экономического регулирования разрабатываются на основе задач народнохозяйственного плана и являются его составной частью. В рамках системы экономических регуляторов, а также с учетом собственных производственных возможностей и требований заказчиков предприятия сами разрабатывают свои производственные планы. Отраслевые же министерства и ведомства концентрируют свои усилия на решении общеотраслевых вопросов перспективного.

Таким образом, централизованное управление экономикой воздействует на деятельность предприятия, и, наоборот - предприятия, составляя свои планы, воздействуют на централизованные решения и концепции народнохозяйственного плана.

Важное значение для повышения уровня разработки и выполнения планов в стране имел принятый в 1972 г. Закон о народнохозяйственном планировании. В нем более четко определены роль и взаимосвязь основных элементов системы управления народным хозяйством, компетенция и ответственность центральных органов, участвующих в народнохозяйственном планировании; разграничены задачи отраслевых и функциональных министерств и ведомств, определены формы их сотрудничества. В системе институтов планирования и управления народным хозяйством в 1973 г. была создана Государственная плановая комиссия (ГПК) как орган Совета Министров ВНР.¹

Централизованное планирование играет господствующую роль и в регулировании рынка. Правда, здесь тоже наблюдается своеобразие хозяйственного механизма. В Венгрии отмечена система фондированного материально-технического снабжения и осуществлен переход к так называемой многоканальной системе оборота продукции, сочетающей централизованные и более свободные методы распределения средств производства.

В рамках регулируемого рынка предприятия, как правило, не ограничиваются в установлении своих связей и сами могут свободно выбирать поставщиков и покупателей своей продукции. Так, распространены являются прямые договорные связи между поставщиками и заказчиками, имеющими стабильные производственно-торговые связи. Использование предприятий оптовой торговли средствами производства выгодно в том случае, если заказчику необходимо немедленное обслуживание со склада, выполнение, перевозка заказанных товаров и прочие услуги. При этом он освобождается от расходов по содержанию запасов и от риска, связанного с неопределенностью сроков осуществления поставок. К прочим каналам реализации

¹ См. Венгерская Народная Республика. М., 1975, с.130.

относится сеть фирменных магазинов, сбытовых кооперативов, внешнеторговых специализированных организаций, с которыми экономические отношения строятся на комиссионных началах. Разнообразие организационных форм купли-продажи сырья и оборудования дает возможность уже на стадии планирования производства предметов потребления балансировать спрос и предложение товаров в текущем периоде и формировать спрос покупателей на следующий период.

Раньше в хозяйственных связях между оптовой и розничной торговлей предметами потребления существовали строгие территориальные разграничения: предприятия оптовой торговли могли снабжать только находящиеся на их территории предприятия розничной торговли. Сейчас же розничное предприятие может в принципе у любого предприятия покупать товары и свободно выбирать договорные формы сотрудничества. Классическая схема товарооборота "промышленное предприятие - оптовое звено - розница" теперь необязательна. Развитие концентрации и специализации производства, необходимость интенсификации народного хозяйства и удовлетворения быстро изменяющегося спроса населения потребовали создание более разнообразных и гибких форм хозяйственных связей промышленности и торговли:

1. Производственные предприятия сами организуют розничную продажу своих товаров или сотрудничают с розничной торговлей в комиссионной форме.

2. Розничные предприятия, имеющие сравнительно большие размеры оборотных средств, приобретают товары непосредственно от производителей.

3. Оптово-розничные предприятия снабжают товарами как свои магазины, так и другие предприятия.

4. Самостоятельные оптовые предприятия по торговле предметами потребления функционируют, обслуживая множество розничных предприятий.

Первая из указанных форм связей с каждым годом получает все большее распространение. Если в 1967 г. только 4 предприятия легкой промышленности имели свои собственные

фирменные магазины, то в 1970г. их стало уже 38, а в настоящее время - еще больше. Часто производители договариваются с розничным предприятием о совместной эксплуатации отдельных магазинов. Эта сделка дает такие же преимущества как эксплуатация собственных магазинов и, кроме того, позволяет избежать затрат по их содержанию. Совместно используемые магазины остаются в подчинении у торгового предприятия, но торгуют исключительно товарами промышленного предприятия-партнера, а прибыль делится между двумя предприятиями согласно договору.

Тенденция к росту непосредственных закупок розничных предприятий у производителей проявляется по всем группам товаров (см.табл.1)

Таблица 1

Непосредственное приобретение товаров магазинной розничной торговлей у производителей (в % к розничному товарообороту товарных групп)

| | 1965 | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 |
|-------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| Продовольственные и вкусовые товары | ... | 7,7 | 8,8 | 9,1 | 9,4 | 10,2 | 10,3 |
| Одежда и обувь | 9,3 | 23,1 | 26,0 | 26,0 | 25,2 | 25,6 | 25,7 |
| Прочие непродовольственные товары | 2,7 | 7,2 | 8,2 | 8,4 | 8,7 | 16,7 | 18,3 |
| Магазинная розничная торговля всего | ... | 10,8 | 12,0 | 12,2 | 12,2 | 16,8 | ... |

Исследования на эффективности прямых закупок, проводимые венгерскими экономистами показывают, что при рациональной их организации у розничных предприятий снижается уровень издержек обращения, растет рентабельность, улучшается снабжение населения. Из товарооборота выпадает одна сту-

Источники: Belkereskedelmi évkönyv 1975. Budapest, 1976, old 56; Statisztikai évkönyv 1974. Budapest, 1975, old 341.

пень, удорожающая товары.¹

Понятно, нельзя делать вывод об универсальности данной формы хозяйственных связей. Во-первых, она эффективна только в случае установления контакта с крупной торговой организацией. Не случайно в Венгрии около 77% всех прямых закупок товаров одежды и обуви и 58% - по прочим промышленным товарам приходится на розничные предприятия Будапешта, где выше степень концентрации в сфере обращения.² Например, "Центрум" - оптово-розничное хозяйственное предприятие, подчиненное Министерству внутренней торговли, объединяет 27 универмагов и 5 их филиалов. Розничный товароборот предприятия составляет 9,2 млрд. форинтов (в том числе оно реализует 17% всего оборота одежды в стране), численность занятых - 10 тыс. человек. Это объединение 40% всего объема заказанных товаров приобретает путем непосредственных закупок у промышленности.

В венгерской торговле наблюдается рост концентрации. Так, если в 1970г. 11,2% товарооборота страны было реализовано в универмагах и универсамах, то в 1975г. - уже 19%. Если в 1963г. удельный вес магазинов с площадью торгового зала 80 и более кв.метров в их общей численности составил 6,5%, то в 1973 г. - 10,8%. Происходит укрупнение предприятий и в кооперативной торговле, которая реализует около 40% всего розничного товарооборота страны. Только за период 1973-1975 гг. число потребительских кооперативов уменьшилось с 571 до 495. В Будапеште построен крупный кооперативный универмаг "Skala", который торгует самыми разнообразными товарами от коробка спичек до спального гарнитура. Сметная стоимость его строительства составила 600 млн. форинтов; общая площадь - 20,5 тыс. кв.метров, из них - 10,5 тыс. торговая площадь; численность занятых 1100 чел.;

¹ "Kereskedelmi szemle", 1975, N 5, old 25.

² "Kereskedelmi szemle", 1976, N 2, old 22, 23.

планируемый ежегодный товароборот около 1,5 млрд. форинтов.¹

Если отмеченная тенденция сохранится, то в перспективе следует ожидать увеличения доли непосредственных закупок в общем объеме товароборота. Как отмечается в венгерской экономической литературе, их расширению в настоящее время препятствует то, что значительная часть предприятий розничной торговли не имеет необходимой мощности склада и достаточной суммы оборотных средств для закупок товаров крупными партиями, что выгодно для поставщика. Преобладание мелких и средних торговых предприятий в дальнейшем все более будет противоречить росту концентрации производства.²

Вместе с тем важнейшая роль оптовых предприятий как звена, позволяющего комплектовать нужный ассортимент товаров, всесторонне изучать спрос населения и удовлетворять потребности многих мелких и средних покупателей сохранится и в дальнейшем. Есть такие группы товаров, которые вообще не эффективно, а порой просто невозможно реализовать без участия оптового звена. Например, в торговле одеждой особенно заметно возрастание доли прямых закупок по группам "ткани" и "мужская верхняя одежда", а по женской верхней одежде и вязаной одежде преобладают закупки у оптового звена. Далее, в торговле продовольственными и химическими товарами наблюдается перераспределение товарных запасов: если в 1965 г. только 36% всей суммы товарных запасов хранилось на складах оптовой торговли, то в 1974г. - около 52%.³ В условиях, когда рознице уже необязательно приобретать товары только от определенно указанных оптовых организаций, последние стремятся заинтересовать розничное предприятие покупать товар именно у нее, в результате чего улучшается удовлетворение спроса по ассортименту и качеству продукции, сокращаются сроки ее поставок.

¹ "Kereskedelmi szemle", 1975, N 11, old 2; 1976, N 2, old 23, 46; "Kirákat", 1976, május 20/5, old 17-18.

² "Kereskedelmi szemle", 1976, N 3, old 2-3.

³ "Kereskedelmi szemle", 1975, N 2, old 2.

Речь идет не об одностороннем следовании "моде", а о том, что современная экономика не терпит консерватизма, требует поисков новых путей товародвижения. В каждом конкретном случае выбор вариантов зависит от множества факторов, у которых одна равнодействующая — повышение эффективности общественного производства. Как справедливо отмечено в советской экономической литературе, переход к многоканальной системе оборота продукции с комбинированным использованием централизованных и более свободных форм его регулирования в Венгрии сопровождался значительным улучшением материально-технического снабжения в производственной сфере и ускорением процесса реализации продукции. Состояние потребительского рынка в последние годы характеризовалось постоянным насыщением товарами, большой степенью их обновления, улучшением их ассортимента и качества.¹ Поэтому опыт венгерских друзей в области организации хозяйственных связей между промышленностью и торговлей целесообразно изучить и применять на практике в нашей стране.

В связи с тем, что социалистические предприятия в рамках правовых норм могут покупать товары у любого предприятия (за исключением особо оговоренных случаев), существенно повысилась роль договора. Правила о договорах являются диспозитивными, т.е. на основе совместного согласования предприятия могут отклоняться от них. Такое "саморегулирование" договорных отношений и в том числе штрафных санкций привело к тому, что резко снизилось количество дел о нарушении договоров, рассматриваемых арбитражами. Заказчики и поставщики стремятся максимально их соблюдать, ибо сторона, нарушившая договор, карается законом обычно в такой мере, как это зафиксировали партнеры в своих договорах.²

¹ Венгерская Народная Республика. М., 1975, с.129

² Система управления народным хозяйством в ВНР. Будапешт, 1972, с.152.

Срок целесообразности заключения договора зависит от конкретной группы товаров. Так, договоры на поставку одежды заключаются, как правило, на год или квартал, а дальнейшее возобновление зависит от успехов продажи. По поставкам предметов длительного пользования имеется тенденция к заключению долгосрочных договоров. В договорах оговариваются все необходимые пункты: сроки представления заявок; способ доставки товара, действия партнеров в случае досрочной поставки товаров или нарушения условий договора; цена и форма оплаты поставляемых товаров; все вопросы стандартизации, гарантийных сроков (опираясь на законодательство), качества товаров, рекламы и пропаганды товаров; маркировка и тара; различные дополнительные условия договора.

Если установленная на изделие цена не твердая, то стороны сами договариваются о ее размере в зависимости от качества поставляемого товара. Предприятия несут полную и безраздельную ответственность перед заказчиком за безупречное качество товаров. В то же время ответственность продавца перед потребителем независима от ответственности производителя перед продавцом. Именно поэтому все условия, касающиеся качества, должны быть четко определены в договоре. Обязательные стандарты предписывают только те общие требования относительно качества, в выполнении которых заинтересовано все общество. Все остальные частные положения могут быть предметом сделки. Если качество выше требования, предъявляемого стандартом, то можно договориться о более высокой цене, а в случае низкого качества можно заключить соглашение о сравнительно низкой цене. Этот опыт полезно изучить с целью улучшения организации договорной работы в нашей практике хозяйствования. В советской печати неоднократно говорилось о трудностях, которые испытывают предприятия - заказчики, если они пытаются договориться о поставке изделий с отступлением от государственного стандарта, не ущемляя при этом интересов общества.¹

¹ "Экономическая газета", 1976, № 39, с. 7.

В арсенале экономических методов управления венгерской экономики имеется также ряд конкретно-адресных предписаний в области обращения товаров. Так, товары, которых недостаточно для полного удовлетворения платежеспособного спроса, распределяются централизованно. Далее, конкретным заказчикам и поставщикам государственным распоряжением могут быть предписаны контингенты, что означает необходимость приобретения или реализации некоторых видов товаров только в определенном кругу предприятий. В частности, практикуется установление закупочных контингентов по поставкам во внутреннюю торговлю стройматериалов и топлива с целью лучшего удовлетворения запросов населения. Внутри оптовых предприятий, торгующих средствами производства, могут быть выделены сбытовые органы, обладающие исключительным правом сбыта. Наконец, средством административного воздействия на сферу обращения является указание с принудительным заключением договоров между поставщиком и заказчиком в отдельных случаях даже вопреки воле одного или другого. В то же время экономический арбитраж вправе объявлять недействительными некоторые договоры, направленные на ограничение рынка и обеспечивающие "монопольное" положение предприятий на рынке.

Определение контингентов продуктов в соответствии с требованиями внутреннего экономического положения страны и внешнего рынка является задачей государственного плана. Если на первых порах после осуществления хозяйственной реформы (1968-1971 гг.) наблюдалось относительное сокращение товарных групп, подвергнутых централизованному распределению, то в последнее время и особенно в начале текущей пятилетки потребовалось усиление конкретно-адресных предписаний в сфере обращения (см. табл. 2). В целях бесперебойного снабжения по 6 видам продуктов было введено предписание минимального уровня запасов, значительно увеличены контингенты по импорту и т.д. Например, в настоящее время товары из стран, расчеты с которыми ведутся в переводных рублях, имеют право импортировать 57 оптовых и 17 розничных пред-

приятий, а из стран, с которыми расчеты ведутся долларами - соответственно 37 и 16 предприятий.¹

Таблица 2

Конкретно-адресные предписания в сфере обращения ВНР²

| Наименование средств централизованного регулирования | 1968 | 1971 | 1976 |
|-------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|------|------|
| | Число затронутых товаров (товарных групп) | | |
| Централизованное хозяйство | 2 | 1 | 1 |
| Предписание контингента закупок для использования производителями | 28 | 7 | 22 |
| Предписание контингента закупок для внутренней торговли | 13 | 11 | 9 |
| Предписание контингентов импорта | 17 | 7 | 33 |
| Предписание контингента экспорта | 22 | 18 | 18 |
| Обязательность заключения договоров (в % к стоимости произведенной продукции) | 15 | 17 | 20 |
| Выделение обязательных покупателей и реализаторов | 50 | 9 | 41 |
| Выделение реализаторов в многоканальном обороте | - | - | 2 |
| Предписание минимального уровня запасов | - | 6 | 6 |

Как уже отмечалось, своеобразие системы управления в Венгрии заключается в том, что реализация плановых задач обеспечивается преимущественно с помощью экономических регуляторов. К ним относятся: регулирование отчислений от чистого дохода и правила использования части доходов, остающихся у предприятий; регулирование роста заработной платы; система цен и ценообразование; различные налоги; условия

¹ "Kereskedelmi szemle", 1975, N 9, old 3.

² "Kereskedelmi szemle", 1975, N 12, old 2.

кредитования; установление валютных коэффициентов, правил использования валюты, применения пошлин и других условий, регулирующих экспортно-импортную деятельность и т.д. Все они представляют собой экономические методы централизованного хозяйственного руководства, призванные наряду с другими обеспечить достижение запланированных темпов и основных пропорций народнохозяйственного плана.

Распределение чистого дохода между государственным бюджетом и предприятием осуществляется с помощью директивных долгосрочных нормативов, утверждаемых законом о среднесрочном народнохозяйственном плане ВНР. Система построена почти на одинаковых для всех отраслей и общественных секторов принципах. Это обосновывается стремлением создать относительно равные условия хозяйствования для всех. Однако, учитывая заметные различия в уровне рентабельности, система регулирования доходов дополняется бюджетными дотациями.

Общественный чистый доход имеет ряд таких элементов, которые носят характер обязательных платежей и с точки зрения предприятия рассматриваются как производственные затраты. Эти платежи осуществляются исходя из объема использованных и занятых факторов производства и, по существу, рассматриваются как отдача, выражающая минимальную эффективность живого и овеществленного труда. Их величина составляет:

- плата за фонды в размере 5% от среднегодовой стоимости основных и оборотных средств (с I января 1975г. плата взимается с остаточной стоимости фондов);
- начисления за использование трудовых ресурсов в форме налога с заработной платы и социального страхования в размере 35% от годовой суммы выплаченной заработной платы (до I января 1976г. размер начислений составлял 25%);
- специальные начисления, имеющие характер рентных платежей.

Последнюю разновидность платежей поясним на примере торговли. Различные торговые предприятия находятся в разных условиях хозяйствования и, следовательно, но не зависящим от них причинам могут получать дополнительный доход.

Такие предприятия уплачивают так называемый торговый налог. Он не носит нормативный характер, а исчисляется в индивидуальном порядке. Этим налогом облагаются все хозяйственные единицы в размере до 1,5% выручки от торговой деятельности.

Платежи за все виды ресурсов во всех отраслях народного хозяйства стимулируют лучшее их использование. Об этом свидетельствуют, в частности, некоторые показатели розничной торговли. Если в 1965г. годовая скорость оборота товарных запасов по всем товарам составляла 106 дней, по промышленным - 157 и в том числе по одежде и обуви - 186 дней, то в 1974г. соответственно 80, 108 и 139 дней.^I

Конечно, в этом деле не обошлось без трудностей. Сначала в торговле плата за фонды была относительно завышена и в целях экономии на этом платеже предприятия стремились сокращать товарные запасы, что повлекло за собой перебои в снабжении. Потребовалось совершенствование методики исчисления платы за фонды. Но характерно, что в процессе совершенствования механизма хозяйствования в Венгрии не отказывались от введенных однажды регуляторов, а направляли свои усилия на количественные их изменения и на лучшую "стыковку" с другими элементами управления.

После уплаты обществу всех обязательств оставшаяся часть чистого дохода принимает форму прибыли и возникают отношения между государством и предприятием по поводу ее распределения. Система распределения прибыли, действующая с 1 января 1976г. отличается от ранее действовавшей тем, что теперь введен единый налог на прибыль вместо линейного налога, которым облагался фонд развития, и прогрессивного - с фонда распределения. Другое отличие - разделение прибыли, остающейся у предприятия, на два фонда осуществляется не в зависимости от соотношения затрат на заработную плату и стоимости производственных фондов, а по усмотрению самого предприятия, в рамках экономических регуляторов.

^I Statisztikai évkönyv 1974. Budapest, 1975, old 342.

Усилились одновременно самостоятельность и централизм: с одной стороны, возможность использования облагаемой налогом прибыли стала более гибкой, но, с другой - решения коллективов в этой области связаны с целым рядом обязательных установок, которые необходимо выполнять.

Новая система распределения прибыли повышает роль, значение и обоснованность планирования на предприятии, необходимость расчета множества вариантов и выбора самого оптимального из них. Думается, что эта система является шагом вперед в решении проблемы эффективного использования капитальных вложений, сокращает возможности необоснованной дифференциации доходов, "удорожает" живой труд и тем самым стимулирует технический прогресс.

Торговые предприятия заинтересованы уже в процессе формирования плана тесно сотрудничать с производителями, правильно формировать заказы на основе изучения спроса, воздействовать на качество товаров. Ведь если продукция не будет соответствовать спросу, то в условиях насыщения рынка покупатель может переключиться на другой аналогичный, но более модный или взаимозаменяемый или вообще на другой товар, чтобы реализовать свои доходы. Тогда предприятие лишится возможной прибыли, а значит, и фонда распределения.

Вместо безвозмездного бюджетного финансирования крупных государственных капитальных вложений постепенно осуществляется переход к возвратным государственным займам на эти цели. Эти займы будут погашаться предприятием за счет прибыли, не облагаемой налогом (плюс часть амортизации), исходя из запланированной окупаемости капитальных вложений. Если фактическая прибыль окажется меньше запланированной, то и в этом случае надо будет возвращать заем. Но тогда источником погашения будут денежные ресурсы, предназначенные для использования по собственному усмотрению предприятия. Такой порядок повышает заинтересованность коллективов в увеличении фактической рентабельности капитальных вложений по сравнению с запланированной. Принцип возвратности средств при крупных государственных вложениях призван оказать влияние и на решения центральных органов в этой области в

сторону большего внимания к рентабельности при выборе различных вариантов развития.

Создание резервного фонда обязательно. Он может быть использован на возмещение потерь от снижения прибыли и на пополнение оборотного фонда в случае динамичного роста (обязанность возврата в пятилетний период), а также на выполнение обязательств фондов развития и распределения (обязанность возврата в течение двух лет). Кроме того, предприятие может образовывать обособленный резервный фонд и использовать его в любое время по своему усмотрению.

При начислении средств в свои фонды и их использовании предприятия должны выполнить ряд первоочередных обязательств перед государством и только после этого использовать их для своего собственного развития: на покрытие финансовых резервов, средств производства, вознаграждения по итогам года и т.д.

Как видно, экономические регуляторы ставят определенный предел потребностям коллективов. В каждом конкретном случае необходимо подсчитывать - сколько средств можно направить в тот или иной фонд и использовать в своих целях так, чтобы быть способным рассчитаться с обществом по всем платежам и налогам.

Фонд распределения имеет прогрессивную шкалу налогообложения. Если например, выплаты из этого фонда составят 2-4% к фонду заработной платы, то уплачивается налог в размере 200%, если 4-6%, то соответственно - 300% и т.д. Это обосновывается тем, чтобы при сохранении материальной заинтересованности в то же время препятствовать чрезмерной дифференциации личных доходов между предприятиями. Последнее обстоятельство могло бы вызвать необоснованное повышение цен.

По свидетельству венгерских экономистов ценообразование в хозяйственном механизме строится исходя из того, что цена должна правильно ориентировать производителей и потребителей при решении ими хозяйственных вопросов, способствовать рациональному использованию ресурсов, быстрому развитию техники, приспособлению производства к спро-

су, формированию оптимальной структуры потребления. Важно, чтобы цены информировали о реальных общественных затратах на производство и реализацию товаров и в этой связи оказывали бы влияние на действия производителей и потребителей. Благодаря гибкости система цен может способствовать развитию в том направлении, которое является важнейшим для общества. Все это возможно осуществить, если цены будут складываться под воздействием следующих факторов: общественно необходимых затрат на производство, государственных преференций (предоставления преимуществ исходя из экономической политики), оценки потребителей.¹

Концепция ценообразования нашла отражение в существующих формах цен:

Твердые или фиксированные цены (на металлические изделия, химические продукты, стройматериалы, пиломатериалы, топливо, электроэнергию и ряд продовольственных товаров). Устанавливаются ведомствами, ведающими ценообразованием, в определенном размере, который могут изменить только они сами в рамках предоставленной компетенции.

Максимальные цены (на телевизоры и т.д.). Означают, что нельзя продавать товар по цене большей, чем максимально установленная. Отклонение на них возможно только вниз.

Лимитные или ведомственно-ограниченные цены. Колеблются в пределах, установленных государством. Скажем, на одежде эти колебания возможны в размере 10% от централизованно установленной цены. Если будет добавка к цене, то в ее пределах стороны свободно договариваются об окончательной цене и разделении добавки между производителями и звеньями торговли.

Свободные цены (на товары, подвергавшиеся частым изменениям моды и т.д.). На цену не существует централизованных предписаний, она зависит от положения товара на рынке, соотношения на него спроса и предложения. По лимитным

¹ О реформе хозяйственного механизма в Венгрии. Будапешт, 1969, с.15-16.

и свободным ценам вместе реализуется около 80% всего товарооборота одежды.

Государственное управление цен и материальных ресурсов ВНР издает специальные постановления, в которых регулируется вопрос - какая из 4-х форм цены должна применяться в отношении отдельных товарных групп. Распределение товарооборота в зависимости от продажи товаров и той или иной формы цены и индекса цен за период 1967-1975 гг. представлены в табл.3. Наблюдается увеличение удельного веса товарооборота, реализуемого по свободным ценам. Это связано не столько с расширением количества товарных групп, сколько с общим ростом этой категории цен. Среди факторов, повышающих издержки производства и сказывающих влияние на цены, главное место занимал интенсивный рост на импортные товары из капиталистических стран. К другим факторам относится постоянный рост заработной платы трудящихся. Поэтому вопрос о том, как оценивать тенденцию хотя и небольшого, но все же роста потребительских цен, вызывает разноречивые мнения.

Большинство экономистов указывают на то, что нельзя отделять производство от потребления и смотреть на цены только через призму потребителей. Делается вывод о том, что изменения цен за период 4-го пятилетнего плана (1971-1975 гг.) правильно служили как целям торговой политики, так и целеустановкам в области жизненного уровня. При запланированном повышении индекса розничных цен за пятилетку на 15,4%, они фактически повысились на 114,8% и в том числе - на 43% ввиду централизованных мер и на 57% по решению предприятия. Если при этом учесть, что номинальная заработная плата за указанный период увеличилась на 34,5%, то можно сделать вывод (при корректировке на рост цен) о росте реальной заработной платы на 16%, что соответствует плану.¹ Среднегодовые темпы роста реальных доходов населения в 1968-1974 гг. составили 5,6% против 4,0% в 1961-1967 гг.²

¹ "Kereskedelmi szemle", 1975, N 6, old 2-4; Венгерский статистический справочник. Будапешт. 1976. с.133

² "Kereskedelmi szemle", 1975, N 12, old 18.

Таблица 3

Формирование цен в магазинной розничной торговле по формам цен в 1975г. (1967г. = 100%)¹

| Наименование товарных групп | Формы цен | | | | Все формы цен в % |
|-----------------------------------------|--------------|-------------------|---------------------------------------------------------|----------------|-------------------|
| | Твердые цены | Максимальные цены | Цены, меняющиеся в пределах, установленных государством | Свободные цены | |
| Продовольственные и вкусовые товары | 109,6 | 105,5 | 105,5 | 133,1 | 110,1 |
| Одежда и обувь | - | 114,7 | 120,9 | 122,9 | 122,1 |
| Прочие непродовольственные товары | 113,2 | 108,0 | 142,9 | 132,9 | 120,2 |
| Магазинная розничная торговля - всего | 110,0 | 108,6 | 122,6 | 129,7 | 116,9 |
| Процентное распределение товарооборота: | | | | | |
| 1968 | 20 | 30 | 27 | 23 | 100 |
| 1971 | 20 | 30 | 28 | 22 | 100 |
| 1973 | 17 | 30 | 27 | 26 | 100 |
| 1974 | 18 | 30 | 24 | 28 | 100 |
| 1975 | 17 | 29 | 24 | 30 | 100 |

¹ Рассчитано по: "Acta Oeconomica", Vol. 14, N 4, 1975, p. 409; Belkereskedelmi évkönyv 1975. Budapest, 1976, old 126; Система управления народным хозяйством в ВНР. Будапешт, 1972, с.63; Реформа хозяйственного механизма в Венгрии. Сборник статей. Будапешт, 1968, с.160.

В то же время справедливо отмечался и зачастую экономически необоснованный рост цен. Этому способствовало сохранение в ряде отраслей монопольного положения отдельных предприятий, несовершенство методики калькулирования цен, а также контроля за ценами и низкий размер штрафных санкций, которые не всегда покрывали ущерб, нанесенный необоснованным повышением цен. В литературе обращалось внимание на недопустимость роста цен непропорционально изменению полезных свойств изделий, улучшению их качества. Указывалось на проблемы, связанные с сужением дешевого ассортимента, недостатком определенных размеров детской одежды, низкой рентабельности ее производства. Вызывало тревогу то обстоятельство, что в условиях проявляющейся тенденции к росту оптовых и розничных цен поддержание их планово-стабильного уровня потребовало значительных бюджетных расходов.¹

В целях укрепления относительной стабильности цен, улучшения в них соотношения издержек и прибыли были приняты меры по усилению контроля за формированием цен и их уровнем. В соответствии с решением ноябрьского (1972) Пленума ЦК ВСРП были разработаны директивы по калькулированию всех форм цен, включая "свободные".² Одновременно была введена система обязательных ценовых договоров между поставщиками и заказчиками и регистрация таких договоров в Госкомитете материалов и цен. Центральные органы и ревизионные комиссии следят за тем, чтобы в составную часть цены не входила так называемая "нечестная прибыль". Практический опыт показывает тот предел, за которым в результате повышения цены предприятие могут обвинить в "нечестной прибыли". Например, в 1975 г. по результатам проверок выявлено неправильное установление ц и, и промышленным предприятиям была уменьшена сумма объема реализованной продукции на 15 млн. форинтов. Если предприятие собирается повы-

¹ "Társadalmi szemle", 1973, N 7, old 13.

² Венгерская Народная Республика. М., 1975, с.133.

сильнее цену, оно должно сообщить об этом в ведавший ценообразованием орган, который может и запретить это повышение.

Спать же интересно заметить, что в Венгрии не отказываются в принципе от существования 4-х форм цен. Полагают, что они оказывают благотворное влияние на степень насыщения рынка, обеспечение равновесия между спросом и предложением. Стимулирующая роль "свободных" цен на те товары, которые не затрагивают жизненный уровень масс с относительно низким уровнем доходов, сохранится и одновременно усилится контроль со стороны центральных органов.

В интересах маневрирования товарными ресурсами у розничных торговых предприятий имеется фонд риска. Он формируется согласно нормативу в процентах к товарообороту и является частью затрат предприятия. Другими словами, торговое предприятие приобретает товары уже по ценам, в которые входит сумма образования фонда риска, в плане заранее учитывается возможность непризнания товара на рынке.

Нормативы образования фонда риска устанавливаются централизованно и дифференцируются в зависимости от "чувствительности" товаров к колебаниям рынка, причудам моды, сезонности и других факторов. Так, для обуви установлен наибольший норматив - 1,55%, для верхней текстильной одежды 1,30%, для галантереи и трикотажа 1,20%, металло-технических изделий - 0,60% к товарообороту. Далее, в рамках установленного группового норматива происходит дифференциация по отдельным предприятиям. Оптовая фирма, которая продает ткани, сравнительно меньше рискует, чем то предприятие, которое занимается продажей женских платьев. Поэтому для первого установлен норматив 0,90%, а для второго - 2,30% к товарообороту. Чрезвычайно важно установить обоснованные нормативы, т.к. фонды риска могут быть перераспределены или переданы другому предприятию даже в случае излишек средств у одного и недостатка у другого.

К другим источникам фонда риска розничных торговых предприятий относятся: повышение цен, предоставление скидок и льгот оптовым предприятиям. Все эти источники вместе составляют около 40% всего образуемого фонда риска (см. табл. 4).

Таблица 4

Образование и использование фонда риска на торговых предприятиях
розничной торговли Венгрии в 1975 г.¹

| | Способ образования фонда риска | | | | | Направления использования фонда риска | | | | | |
|------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|---------------------------------------|----------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|-----------------|------------|
| | посред- ством норма- тива в % к тове- рообо- роту | по- сред- ством повы- шения цен | полу- чение скидок от оп- товых пред- приятий | учиты- ваемая в цене льгота опто- вых пред- приятий | про- чие ис- точ- ники | всего | зим- няя лет- няя рас- про- дажа | льготы, предос- тавляе- мые по гре- бите- лям | окон- чатель- ная уценка товаров | прочие формы | все- го |
| Итого в государ- ственной рознич- ной торговле - млн.фор. | 605 | 108 | 85 | 266 | - | 1064 | 507 | 44 | 427 | 86 | 1064 |
| в % к итогу | 56,9 | 10,1 | 8,0 | 25,0 | - | 100 | 47,7 | 4,1 | 40,1 | 8,1 | 100 |
| Итого в потреби- тельской коопе- ративной торговле - млн.фор. | 227 | 34 | 23 | 38 | 12 | 334 | 145 | 5 | 153 | 31 | 334 |
| в % к итогу | 68,0 | 10,2 | 6,8 | 11,4 | 3,6 | 100 | 43,4 | 1,5 | 45,8 | 9,3 | 100 |
| Итого в рознич- ной торговле Венгрии - млн. фор. | 832 | 142 | 108 | 304 | 12 | 1398 | 652 | 49 | 580 | 117 | 1398 |
| в % к итогу | 59,5 | 10,2 | 7,7 | 21,7 | 0,9 | 100 | 46,6 | 3,5 | 41,5 | 8,4 | 100 |

¹ Таблица составлена по данным Министерства внутренней торговли ВНР.

Однако, например, в универмагах их значение несомненно - больше половины суммы всех источников. Что представляют из себя эти источники? Предположим, готовое платье продается по свободным ценам и универмаг имеет возможность купить его у разных оптовых предприятий. Одно из них желает продать свой товар за 100 форинтов, а другое дешевле - за 90 форинтов. Розничное предприятие для пополнения ассортимента покупает этот товар у обоих поставщиков по разной, но продает на рынке по одинаковой цене. Если предположить, что уровень торговой скидки будет в обоих случаях 10%, то разница в ценах (110-99 фор.) предприятие обязано переправить в фонд риска. Другой пример. Розничное предприятие не убеждено, что сможет продать товар, закупленный до начала сезона. Тогда оно получает вместе с товарами от оптового предприятия часть его фонда риска. Эти факты показывают возможности гибких коммерческих организационных форм связей между оптом и розницей.

Заслуживает интереса опыт Венгрии в области использования фондов риска. Наиболее распространенные формы использования - это окончательная уценка и сезонные распродажи товаров (см. табл. 4). В организации распродажи сравнительно много самостоятельности предоставлено предприятиям. Централизованно устанавливается только общий для всех уровень уценки - 30-40%, одинаковое время распродажи (например в 1976г. - 2-14 августа) и дается перечень тех товаров, которые можно включать в распродажу. Из этого перечня руководство предприятия выбирает - какие именно товары целесообразно уценить. Заинтересованность в четкой распродаже определяется невыгодностью хранения сезонных товаров из-за уплаты процентов за кредит, отвлечения оборотных средств и прочих факторов. В этой связи очень важно правильно рассчитать эффективность уценки - какие товары уценять, а какие еще попридержать и продавать по старой цене.

После окончания сезонной распродажи непроданные товары продаются снова по прежней цене. Этим обстоятельством распродажа отличается от другой формы использования фонда риска - окончательной уценки, которая осуществляется в те-

чение года по решению руководства предприятий. Встречаются и другие способы использования фонда риска: льготы для покупателей (к телевизору добавляется антенна, к мотоциклу - шлем и т.п., а продается основной товар по прежней цене); услуги по доставке товаров на дом (если в результате заказов предварительный счет покупателя будет равным 5 тыс. форинтов, то ему дается льгота в размере 0,5% и на эту сумму у данного предприятия можно что-либо бесплатно приобрести). Отдельные предприятия используют разнообразные формы применения фонда риска, стремясь привлечь покупателей в свои магазины. Например, в понедельник - самый "тяжелый и неторговый день" - объявляют какой-либо товар уцененным на 20%. В поисках этого товара покупатели посещают универмаги и попутно покупают еще какие-либо товары.

Опыт организации уценки товаров на торговых предприятиях Венгрии целесообразно обобщить и в условиях нашей страны, т.к. в данном вопросе у нас пока нет гибкости. Любопыт, конечно, не нужно слепо копировать, а диалектически учесть все положительные и негативные стороны. В частности, в БНР было замечено злоупотребление оптовыми предприятиями дополнительными льготами в целях обеспечения незаслуженно выгодных условий сбыта. Иного рода проблема - у одних предприятий накопилось сравнительно много остатков фонда риска, в то время как у других его не хватает. Следовательно, не всегда обоснованно установлен норматив отчислений в фонд риска. Возможно, целесообразно установить отчисление в централизованные фонды риска министерства торговли с целью ликвидации возникающих диспропорций. Наконец, необходимо учесть, что заинтересованность предприятий в эффективном использовании фонда риска неотделима от обоснованного норматива по плате за фонды, стимулирующего ликвидацию нерациональных товарных запасов и т.д. Таких примеров можно привести множество. Вывод один - хозяйственный механизм необходимо совершенствовать комплексно с учетом действия всех экономических законов социализма.

М. Каксе, ст. преподаватель
Рижский медицинский институт

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ, КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ СОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Современный этап развития мирового социалистического хозяйства характеризуется развитием высших форм экономического сотрудничества, началом процесса социалистической экономической интеграции. В условиях социалистической экономики экономическая интеграция представляет собой сознательно направляемый, планомерно организуемый процесс. Курс на интеграцию, основные цели и задачи интеграции изложены и закреплены в Комплексной программе дальнейшего углубления и совершенствования сотрудничества и развития социалистической экономической интеграции стран-членов СЭВ. Интеграция социалистических стран достигается через использование определенного экономического механизма. Повышение эффективности экономического механизма интеграции зависит от правильного сочетания плановых товарно-денежных инструментов интеграции. Важную роль в этом процессе играет планомерное использование товарно-денежных отношений, позволяющее определить эффективность участия стран во внешнеэкономическом сотрудничестве.

Как записано в Комплексной программе, развитие социалистической экономической интеграции должно основываться "на органическом сочетании координации планов как основного метода организации сотрудничества с более широким использованием товарно-денежных отношений".¹

Социалистическая экономическая интеграция означает прежде всего углубление производственного сотрудничества. Однако не следует забывать о той важной роли, которую призваны играть валютно-финансовые отношения. Еще В.И. Ленин указывал, что "всякие радикальные реформы наши обрече-

¹ Комплексная программа. М., 1972, с. 8.

ны на неудачу, если мы не будем иметь успеха в финансовой политике." I Использование товарно-денежных отношений предопределяет возникновение валютно-финансовой системы стран-членов СЭВ. Валютно-финансовые отношения представляют собой один из элементов всей совокупности товарно-денежных отношений. Внутри каждой страны финансовые отношения обслуживают процессы воспроизводства в национальных границах. Содержание финансовых отношений составляет отношения по поводу формирования, распределения и перераспределения денежных фондов. Выходя за пределы страны, финансовые отношения приобретают форму валютно-финансовых отношений, функционирующих в области международных расчетов, кредита, финансов. Основу валютно-финансовых отношений составляют деньги, которые выступают как международное средство платежа в качестве валюты.

С I января 1964 г. расчеты между странами-членами СЭВ проводятся на многосторонней основе в коллективной валюте социалистических стран - переходном рубле, имеющем твердо фиксированное содержание. Деньги, выходящие за пределы национального воспроизводства, приобретают новое свойство и превращаются в валюту. Отношения между валютами заключаются в постоянной оценке одних валют через другие, а также между собой и к золоту. Эти отношения выражаются через установление валютного курса, который определяется золотым содержанием валюты и ее покупательной стоимостью.

Валютно-финансовые отношения возникают в первую очередь как результат осуществления расчетов во внешней торговле и в сфере взаимных услуг. Здесь именно внешняя торговля служит связующим звеном между национальными народнохозяйственными комплексами. Развитие взаимного обмена служит показателем развития процесса международного разделения труда и, в свою очередь, способствует еще большему его развитию.

С внешней торговлей связан большой круг кредитных отношений. Отношения по поводу предоставления, погашения

кредитов, выплаты по кредитам процентов порождают также валютно-финансовые отношения между странами.

Страны-члены СЭВ создали принципиально новую валютно-финансовую систему. Она включает в себя международную социалистическую валюту (переводный рубль) как средство осуществления планомерно организованного экономического обмена и многосторонних взаимных расчетов в процессе социалистического международного разделения труда по всем видам торговых и неторговых операций, взаимодействие переводного рубля и национальных валют в системе взаимных платежей и многосторонних расчетов в области неторговых операций по принципу эквивалентности; международный кредит и соответствующие формы краткосрочного и долгосрочного кредитования мероприятий по развитию всех форм экономического сотрудничества.

Развитие всех форм производственного, научно-технического и торгового сотрудничества между странами - членами СЭВ диктовало необходимость дальнейшего развития системы валютно-финансовых и кредитных отношений. Одной из основных проблем этой развития является проблема курсов национальных валют социалистических стран. Установление валютных курсов национальных валют стран-членов СЭВ по отношению к переводному рублю и между собой обеспечивает соизмерение национальных денежных единиц, постоянную оценку одних валют через другие.

Характер социалистических производственных отношений, и в первую очередь общественная собственность на средства производства, плановой характер развития экономики определяют сущность валютного курса. При социализме категория валютный курс приобретает новое содержание. Валютный курс должен быть активным инструментом в планомерном управлении процессами социалистической экономической интеграции.

В современных условиях совершенствование системы валютных курсов является одной из важнейших проблем во всей совокупности валютно-финансовых отношений стран-членов СЭВ.

Валютный курс как цена денежной единицы одной страны,

выраженная в денежных единицах другой страны, неотделим от обмена и должен реально отражать складывающиеся там стоимостные пропорции.

Валютный курс представляет собой соотношение между национальной денежной единицей и международной валютой, которая выполняет функции интернационального масштаба цен. Это соотношение является базой для определения курсов национальных валют между собой.

Реальное соотношение сравниваемых валют обеспечивает эквивалентность и взаимовыгодность международных расчетов, что является основными принципами, которыми руководствуются страны при осуществлении хозяйственных связей. Через соотношение междунациональной валютой и международной, роль которой на рынке стран-членов СЭВ выполняет коллективная валюта (переводной рубль), достигается сравнение уровня внутренних и мировых цен. В этом и состоит экономическая сущность валютного курса, что определяет его роль как важной экономической категории, выражающей определенные производственные, а именно товарно-денежные отношения.

Свое конкретное проявление валютный курс находит в функциях, которые он выполняет в плановой экономике социалистических стран.

Специфика валютного курса заключается в том, что выступает в качестве конечного, итогового результата сравнения стоимостных отношений, складывающихся между внутренней экономикой и международным рынком.

Основной функцией валютного курса является соизмерительная, она определяет действие остальных функций. Главная задача соизмерительной функции, выяснить, во что обходится для национальной экономики приобретение иностранной валюты, обеспечивает связь между результатами внешнеторговой деятельности и результатами производства и реализации продукта в каждой отдельной стране.

Соизмерение валют обнаруживает различия в ценах, в уровнях производительности труда, его интенсивности по странам.

"Внутри одной страны потеря и выигрыш выравниваются, — писал К.Маркс. — Не так обстоит дело во взаимоотношениях между различными странами... Три рабочих дня одной страны могут обмениваться на один рабочий день другой. Закон стоимости претерпевает здесь существенную модификацию".¹

Свою соизмерительную функцию валютный курс выполняет как при пересчете внешнеторговых цен во внутренние, так и при пересчете одной валюты в другую, что происходит при осуществлении мероприятий в области специализации и кооперирования производства, созданием и использованием совместных предприятий, международных хозяйственных организаций и др.

Валютный курс выполняет и перераспределительную функцию, когда речь идет о перераспределении выгод, получаемых от проведения каких-либо совместных мероприятий. Перераспределение может происходить как в зависимости от эффективности производства, так и от размеров взносов стран-участниц. Внутри стран перераспределительная функция валютного курса проявляется в том случае, когда происходит сравнение эффективности экспортных операций по сравнению с реализацией на внутреннем рынке, происходит перераспределение выручки от экспорта.

С перераспределительной функцией валютного курса тесно связана его стимулирующая функция. Каждая социалистическая страна стремится к снижению издержек производства на экспортную продукцию внутри страны, так как низкие цены на экспортную продукцию стимулируют действие валютного курса, повышая долю экспортной выручки. С одной стороны, действие стимулирующей функции должно быть направлено на улучшение и совершенствование воспроизводственных процессов внутри каждой страны. Другое направление действия этой функции находит свое проявление в условиях совместной плановой деятельности, специализации и кооперирования производства и влияет на результаты внешнеторговых операций.

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т.26, ч.III, с. 104.

В экономике стран-членов СЭВ валютный курс действует главным образом при расчетах эффективности экспортных и импортных операций. С помощью валютного курса осуществляется пересчет в национальную валюту выручек за экспорт и затрат на импорт, что дает возможность судить о степени эффективности внешнеторговых операций.

Валютные курсы должны способствовать обеспечению принципа хозяйственного расчета во внешней торговле, стимулируя тем самым выполнение согласованных планов экономического сотрудничества стран-членов СЭВ.

В мировом социалистическом хозяйстве валютно-финансовая система сложилась к 1964 году. С этого времени она развивается, основываясь на использовании коллективной валюты - переводного рубля. Это явление относится к числу неизвестных ранее в практике мирового хозяйствования.

Рассмотрим природу коллективной валюты - переводного рубля. Переводный рубль возникает в результате межправительственного соглашения в рамках содружества стран-членов СЭВ.

Этим соглашением устанавливается золотое содержание коллективной валюты. Источником переводных рублей для каждой из стран-участниц соглашения является экспорт товаров в другие страны и оказание услуг для стран, участвующих в этом соглашении. Золотое содержание новой коллективной валюты (переводный рубль) установлено в количестве 0,987412 г чистого золота. Каждая страна - член Международного банка экономического сотрудничества (МБЭС), имеющая средства на счетах в переводных рублях, свободно распоряжается этими средствами.

На МБЭС возложены следующие функции:

- 1) осуществление многосторонних расчетов в переводных рублях;
- 2) кредитование внешнеторговых и других операций стран-членов банка;
- 3) привлечение и хранение свободных средств в переводных рублях;

4) привлечение золота, конвертируемой и иной валюты от стран-членов банка и от других стран, а также осуществление других операций с золотом, конвертируемой и иной валютой, совершение других банковских операций, соответствующих целям и задачам банка, вытекающим из его устава.

В области кредитных операций МБЭС с 1971 г. предоставляет два вида кредитов в переводных рублях - расчетный и срочный (до 1970 г. было 6 видов кредита). Расчетный кредит предоставляется для покрытия потребностей уполномоченных банков в средствах при кратковременном превышении платежей над поступлениями. Этот кредит предоставляется немедленно по мере необходимости в пределах лимита, установленного Советом банка в размере до 2%, товарооборота каждой страны со всеми другими странами - членами банка. Срок погашения кредита не устанавливается.

Срочный кредит предоставляется для покрытия потребностей уполномоченных банков стран в средствах на более длительные сроки. Кредит выдается на мероприятия по специализации и кооперированию производства, на расширение товарооборота, на выравнивание платежного баланса, сезонные нужды и т.д. Банк предоставляет этот кредит на твердые сроки в пределах до одного года, а в отдельных случаях по решению Совета банка - до двух-трех лет.

Денежные средства в переводных рублях уполномоченные банки стран хранят в МБЭС. За эти средства МБЭС уплачивает проценты в размерах, устанавливаемых Советом банка. Размеры платы с 1970 г. установлены в пределах от 1,5 до 4,5% годовых в зависимости от срока вкладов.

Переводный рубль выполняет в экономическом обмене функции меры стоимости, средства платежа и средства накопления,

Функции меры стоимости деньги выполняют идеально, как отмечал К.Маркс, в виде мысленно предоставляемых количеств золота, содержащих в себе общественный труд в таком же количестве, как и товар в относительной форме, в этом идеально представляемом стоимостном соотношении.

Поэтому функцию меры стоимости можно рассматривать в

общей связи с вопросом природы переводного рубля. Мерой отсюда, при установлении конкретных цен во взаимной торговле стран СЭВ, выступает переводной рубль. Совершенствование этой функции переводного рубля связано с совершенствованием всей системы валютно-финансовых отношений между странами СЭВ.

Функция средства платежа, присущая переводному рублю, наиболее ярко проявляется в системе взаимных расчетов по внешней торговле стран-членов СЭВ. Функция средств накопления - в кредитных отношениях стран СЭВ.

Международная социалистическая валюта (переводный рубль) имеет реальное обеспечение, основанное на планомерном развитии производства и планомерно-организованном товарном обмене, осуществляемом по стабильным внешнеторговым контрактным ценам. Это обеспечивает устойчивую покупательную способность данной международной валюты и ее независимость от кризисных явлений капиталистической валютной системы.

Коллективная валюта имеет большую перспективу по обслуживанию устойчивых внешнеэкономических связей социалистических стран, входящих в СЭВ, как между собой, так и с другими странами.

XXIII (специальная) сессия СЭВ и приняла комплекс мероприятий по усилению роли коллективной валюты (переводный рубль) и расширению сферы ее применения.

Намеченные странами СЭВ мероприятия по повышению роли международной социалистической валюты включены в Комплексную Программу развития социалистической экономической интеграции. Решение такой проблемы, как установление и введение экономически обоснованных и взаимосогласованных курсов или коэффициентов национальных валют по отношению к ним и к переводному рублю, а также введение их взаимной обратимости будет иметь большое значение для обслуживания экономического сотрудничества, специализации и кооперирования производства, содержания научно-исследовательских институтов, для развития всей системы многосторонних расчетов и международного социалистического кредита.

Кредитные отношения тесно связаны с финансовыми. Моментом в совокупности кредитных отношений является накопление, определяющее специфическую функцию переводного рубля. В функции средства накопления переводный рубль выступает при накоплении валютных ресурсов сотрудничающими странами во вкладах и на текущих счетах МБЭС, а также в кредитной деятельности Международного Инвестиционного банка (ИИБ).

Характерной особенностью кредитных отношений между странами СЭВ является то, что они связаны в значительной мере с безналичными финансовыми отношениями между странами. В этих условиях отсутствует перемещение стоимости в самостоятельной форме между странами, что составляет собственное содержание кредитного отношения.

В реализации задач по дальнейшему расширению и углублению производственной специализации и кооперированию стран-членов СЭВ, поставленных Комплексной программой, важное место отводится международному социалистическому кредиту. В целях большей концентрации имеющихся в странах СЭВ денежных и материальных ресурсов для капитального строительства и их наиболее эффективного использования намечается всемерно развивать систему среднесрочного и долгосрочного кредита. Эти кредиты должны, в частности, направляться на покрытие затрат в связи с расширением топливо-сырьевой базы в совместных интересах, на строительство объектов для развития национальных экономик стран-членов СЭВ.

Объективной основой развития международного социалистического кредита является существование товарно-денежных отношений между странами социализма, а также имеющаяся разница в уровне развития производительных сил и различия в природно-климатических условиях указанных стран.

В странах СЭВ планы капиталовложений весьма напряженные. Возникают также потребности в ускоренном развитии той или иной отрасли народного хозяйства в целях расширения экспорта нужной другим странам СЭВ продукции. В результате возникают потребности в дополнительных денежных средствах, которые могут быть удовлетворены лишь за счет внешних источников. Это осуществляется, как правило, в форме

предоставления целевого кредита на указанные потребности.

Для развития международного социалистического кредита в различных его формах значение имеет и то, что страны - члены СЭВ руководствуясь принципом пролетарского интернационализма, оказывают друг другу всестороннюю помощь, подчас в ущерб узконациональным интересам, обеспечивая тем самым быстрые темпы экономического развития всего содружества в целом.

В настоящее время страны - члены СЭВ кооперирование в области капиталовложений осуществляют в трех основных формах:

1) долгосрочное целевое кредитование - предоставление на двусторонней или многосторонней основе межправительственных кредитов для строительства определенных промышленных и иных объектов (ведущее значение);

2) долевое участие в сооружении совместных объектов, т.е. финансирование каждой страной-участницей СЭВ стоимости части общего объекта, расположенной на ее территории (нефтепровод "Дружба", энергосистема "Мир");

3) предоставление средне- и долгосрочных кредитов на финансирование (полностью или частично) строительства объектов в странах СЭВ за счет кол.активного фонда Международного инвестиционного банка.

Важнейшим условием функционирования международного социалистического кредита на современном этапе развития в различных его формах является обеспечение органической связи денежных и материальных потоков в отношениях между социалистическими государствами.

В плановом социалистическом хозяйстве товарное обеспечение предоставляемых друг другу социалистическими государствами, а также международными социалистическими банками кредитов в переводных рублях или в национальных валютах нуждается в соответствующей плановости.

Важную роль в развитии социалистической экономической интеграции играет Международный инвестиционный банк, который начал свою деятельность с января 1971 года. Этот банк, как и МБЭС, по экономическим основам, условиям и ха-

рактору кредитной деятельности, формам и методам управления его операциями представляет собой кредитное учреждение нового типа, принципиально отличное от всех существующих капиталистических банков и валютно-финансовых организаций.

Деятельность МИБ социалистического типа основывается на принципах равноправия его членов, на планомерной организации экономических связей в сфере материального производства и взаимного обмена его результатами.

Основной задачей МИБ является концентрация материальных и финансовых ресурсов в целях более согласованного и эффективного их использования для экономического развития стран социалистического содружества. В соответствии с соглашением банка предоставляет долгосрочные и среднесрочные кредиты на осуществление мероприятий, связанных с международным социалистическим разделением труда, специализацией и кооперированием производства, со строительством объектов в других отраслях экономики, представляющих взаимный интерес для стран-членов банка, а также на строительство объектов для развития национальных экономик.

Как показывает практика, основная часть кредитов МИБ предоставлена в свободно конвертируемых валютах, хотя само построение капитала банка нацелено на большее использование кредитов в переводных рублях (уставный капитал банка составляет 1052,6 млн. перев.руб. и образуется на 70% в коллективной валюте и на 30% в свободно конвертируемых валютах и золоте).

Долевые взносы (квоты) договаривающихся стран в уставном капитале установлены в взаимном товарообороте исходя из объема экспорта отдельных стран. Этот принцип вытекает из того, что объем экспорта товаров наиболее полно выражает участие стран и степень их экономического интереса в международном социалистическом разделении труда.

Следует заметить, что по среднесрочным (до 5 лет) и долгосрочным (до 15 лет) кредитам, предоставляемых в переводных руб., проценты взимаются в зависимости от срока кредита в пределах 4-6%. Это ниже, чем процентные ставки по кредитам, устанавливаемым другими международными инвестиционными банками. Так, Европейский инвестиционный банк взимает

по кредитам от 8,5-8,75%. Деятельность МИБ значительно расширяет и укрепляет инвестиционную основу интеграции в сфере материального производства.

Итоги многолетнего функционирования валютно-финансовой системы стран СЭВ доказывают, что валютно-финансовая система успешно обслуживает потребности стран - членов СЭВ в развитии взаимного сотрудничества.

Совершенство валютно-финансовой системы зависит от развития материального производства и степени переплетения национальных хозяйств социалистических стран.

Наиболее актуальные мероприятия в валютно-финансовой сфере, без которых невозможно дальнейшее продвижение по пути экономической интеграции, изложены в обширном разделе Комплексной программы. Вместе с тем очевидно, что в ходе практического решения поставленных задач в валютно-финансовой сфере возникнут новые проблемы и новые задачи, возможно, что некоторые представления нынешнего этапа потребуют своего изменения. Все это предоставляет особую возможность теоретического изучения вопросов валютно-финансовых отношений стран.

Современный этап социалистической экономической интеграции характеризуется уже интегрированием производства. Как отмечалось в материалах XXV съезда КПСС, Комплексная программа стран - членов СЭВ "поднимает сотрудничество социалистических стран на гораздо более высокую ступень, чем просто развитие торговли"¹, "...крупной задачей является всемерное расширение кооперации и специализации в промышленности"².

¹ Материалы XXV съезда КПСС. М., 1976, с. 9.

² Там же, с. 135.

О г л а в л е н и е

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| И. Билинска, В. Рук. Моделирование процессов розничной торговли | 3 |
| А. Анджано. Проблемы совершенствования управления производством и поставкой рынку товаров легкой промышленности | 30 |
| Хорст Шольц, Уве Хеллмунд. Актуальные вопросы снабжения и эффективности социалистической торговли | 46 |
| М. Римша. Некоторые вопросы учета и планирования экономических связей в союзной республике | 57 |
| Р. Гардея. Методы оценки эффективности труда в торговле | 70 |
| М. Тикониныш. Проблемы рентабельности розничной торговли | 87 |
| Я. Бельчиков, П. Куликовский. Социальное планирование как фактор повышения эффективности торговли в магазинах самообслуживания | 107 |
| А. Калная. Анализ некоторых факторов, влияющих на повышение эффективности торговли приморских курортов Прибалтики | 116 |
| П. Гродненский. Товарное обращение и торговля при социализме | 136 |
| В. Прауде. Хозяйственный механизм товарного обращения в Венгерской Народной Республике | 157 |
| М. Каксе. Валютно-финансовые, кредитные отношения социалистических стран в условиях социалистической экономической интеграции | 180 |

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС
В ТОРГОВЛЕ

Республиканский межвузовский сборник научных трудов

Редактор Т. Фадеева

Техн. редактор Э. Янсоне. Корректор Э. Янсоне

Латвийский государственный университет им. П. Стучки
Рига 1977

Подписано к печати 27.10.1977. ЯТ 12363. Зак. № 1547.
Бумага №1. Ф/с 60x84/16. 12,1 физ. печ. л.; 9,2 уч.-изд. л.
Тираж 400 экз. Цена 92 к.

Отпечатано на ротатипите, Рига-50, ул. Вейденбаума, 5
Латвийский государственный университет им. П. Стучки