

br/85

5581

**Хозяйственный механизм
производства и обращения
товаров народного потребления**

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

Рига 1985

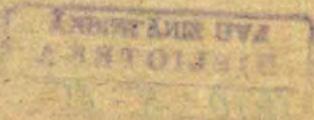
Министерство высшего и среднего специального образования
Латвийской ССР

Латвийский ордена Трудового Красного Знамени
государственный университет имени Петра Стучки
Кафедра управления народным хозяйством

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ ПРОИЗВОДСТВА И
ОБРАЩЕНИЯ ТОВАРОВ НАРОДНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

Латвийский государственный университет им. П. Стучки
Рига 1985



00705
5581

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ ПРОИЗВОДСТВА И
ОБРАЩЕНИЯ ТОВАРОВ НАРОДНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ

Хозяйственный механизм производства и обращения товаров народного потребления: Сборник научных трудов /Отв. ред. В.Р.Прауде. - Рига: ЛГУ им. П.Стучки, 1985.- 112 с.

Межвузовский сборник содержит статьи, посвященные актуальным проблемам совершенствования хозяйственного механизма в отраслях промышленности и торговли.

Сборник предназначен для аспирантов, преподавателей и студентов экономических специальностей.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

профессор В.Р.Прауде (отв. ред.),
профессор Я.М.Бельчиков,
преподаватель И.П.Василевская

Печатается по решению Издательского совета
ЛГУ им. П.Стучки.

X 10804-073y I-доп.РБ.06040: 0101
MB12(II)-85

© Латвийский
государственный
университет
им. П.Стучки,
1985

LVU ZINĀTNISKA
BIBLIOTEKA
1610-5-85

СОДЕРЖАНИЕ

Прауде В.Р. Совершенствование планирования и экономического стимулирования производства и реализации товаров народного потребления	5
Афонин В.М. Сущность и формы хозяйственных связей промышленности и торговли	23
Щербаков А.П. Совершенствование управления торговлей в условиях комплексно-цепного программирования	31
Судачев В.В. Закономерности совершенствования организации управления торговлей	37
Кудряшов С.Я. Совершенствование системы управления в процессе комплексной рационализации торговли	52
Гармаш И.И. Управление ритмичностью процессов в торговле	57
Бельчиков Я.М. Руководитель в системе управления торговлей	65
Акулич И.Л. Основные цели и задачи совместной деятельности промышленности и торговли	73
Муравская Т.С. Фонд материального поощрения как форма стимулирования труда в торговле	77
Бабаев С.Ф. Правовое регулирование организации экспериментов в сфере управления	92
Игере С.А. Некоторые проблемы управления рынком ...	100

Последовательная ориентация советской экономики на повышение эффективности общественного воспроизводства и интенсификацию всего народного хозяйства характеризуется не только общим возрастанием роли хозяйственного механизма, но и существенными изменениями в его содержании, формах и методах функционирования. Проблемы совершенствования хозяйственного механизма актуальны для всех отраслей народного хозяйства и в том числе — торговли. В этой связи особую актуальность приобретают проблемы совершенствования планирования, экономического стимулирования и организации управления в процессе хозяйственных связей промышленности и торговли.

В предлагаемом тематическом сборнике научных трудов рассматриваются некоторые проблемы хозяйственного механизма производства и обращения товаров народного потребления. В сборнике нашли отражение результаты научной работы профессорско-преподавательского состава и аспирантов кафедры управления народным хозяйством в течение 1963—1985 гг., представлены также две работы преподавателей других вузов Москвы и Ленинграда по тематике сборника научных трудов. Часть статей посвящена проблемам совершенствования хозяйственного механизма, в других рассматриваются преимущественно вопросы организации управления и экономического стимулирования.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПЛАНИРОВАНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ТОВА- РОВ НАРОДНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ

Рост народного благосостояния — знаящая цель экономической стратегии партии, одна из главных задач нашего государства. В системе мер по повышению материального и духовного уровня жизни нашего народа наряду с увеличением обеспеченных фондов потребления первостепенная роль отводится удовлетворению спроса населения в товарах народного потребления. В современных условиях, как подчеркивалось на апрельском (1985 г.) Пленуме ЦК КПСС, эти задачи должны решаться при максимальном использовании интенсивных факторов роста, на основе развития научно-технического прогресса и совершенствования хозяйственного механизма.

Некоторые из возможных направлений совершенствования форм и методов хозяйствования проверяются в ходе осуществления широкомасштабного экономического эксперимента (в том числе — в отраслях промышленности, производящих товары народного потребления), другие ставятся в порядке обсуждения в печати и требуют всестороннего анализа. Данная статья посвящена проблемам хозяйственного механизма производства и реализации товаров народного потребления, имея в виду планирование, экономическое стимулирование и организацию управления. При этом особое внимание обращается на проблемы дальнейшего развития экономического эксперимента, результаты которого после некоторого уточнения, очевидно, станут составной частью хозяйственного механизма функционирования нашей экономики в двенадцатой пятилетке.

Соотношение между спросом (части осуществленных потребностей, обеспеченных деньгами) и предложением (части производства товаров, представленных на рынке) — это, по существу, форма экономической связи между производством и потреблением. Цель, механизм и средства обеспечения их соответствия определяются всей системой экономических законов. При социализме общественная собственность на средства производства, необходимость планомерного ведения хозяйства создают объективные условия и возможности для установле-

ния, поддержания и регулирования обществом основных факторов, — воздействующих на соотношение спроса и предложения. К этим факторам относятся: производство товаров, их экспорт и импорт; капитальные вложения; денежные доходы и расходы населения; ценообразование и другие экономические рычаги и стимулы для увеличения объема и повышения качества нужных товаров и т.п. Однако для реализации этих возможностей необходимо сознательно использовать сущности и формы проявления объективных экономических законов в экономике. Другими словами, нужен эффективно функционирующий хозяйственный механизм.

Критерием эффективного управления спросом и предложением в конечном счете является рост потребления товаров, по своему ассортименту, качеству и срокам поступления на рынок удовлетворяющих общественным потребностям, который бы опережал рост совокупных (текущих и капитальных) затрат для их производства и реализации. Непосредственно же в процессе управления необходимо обеспечить, во-первых, целенаправленное изучение и формирование спроса и, во-вторых, — сбалансированность спроса и предложения, их динамичную пропорциональность. С этой целью, в свою очередь, необходимо опережание темпы роста предложения над спросом, так как развитие производства и потребностей, рост благосостояния народа, повышение требовательности к ассортименту и качеству товаров, их моральное старение и другие факторы усиливают тенденции изменения спроса. Это удовлетворение, особенно в моменты резкого возрастания, возможно только при опережающих темпах роста товарного предложения. Имея в виду социалистическое общество, К.Маркс указывал, что "эти колебания (между спросом и предложением — В.П.) можно предотвратить лишь посредством постоянного относительного перепроизводства... Точкой вид перепроизводства равнозначен контролю общества над материальными средствами его собственного воспроизводства". [1]

Хозяйственный механизм производства и реализации товаров народного потребления (в том числе — управления спросом и предложением товаров), сложившийся в условиях развитого социализма, в целом способствовал достижению устойчивого роста эффективности производства и народного благосостояния. Приведем несколько фактов, характеризующих современный экономический потенциал страны и уровень жизни населения. Национальное богатство нашей страны на конец 1983

года оценивалось в 3,2 триллиона рублей против 1,4 триллиона в 1970 и 0,9 триллиона — в 1965 годах (в сопоставимых ценах). Иными словами, только за последние 13 лет оно возросло в 2,3 раза. Динамично изменяется главная составная часть национального богатства и материальная база общественного производства — основные производственно фонды. Если в 1970 году их стоимость составляла 531 миллиард рублей, то в 1983 году она достигла 1,4 триллиона рублей. [2]

Растущая производительность общественного труда позволяет создавать все больше национального дохода — источника фондов потребления и накопления. Национальный доход, использованный на потребление и накопление, в 1983 году достиг 536,4 миллиарда рублей. Три четверти его было направлено на потребление, а с учетом затрат на жилищное и социально-культурное строительство непосредственно на народное благосостояние использовано четыре пятых национального дохода. В результате, если в 1965 году только 4% населения имело доход свыше ста рублей в месяц на члена семьи, то в 1970 г. — 18, а в 1983 г. — уже около 60%. Среднемесячная заработная плата рабочих и служащих в народном хозяйстве с учетом выплат и льгот из общественных фондов потребления в расчете на одного работающего возросла с 40,6 рубля в 1940 году до 154 рублей в 1983 г. В расчете на одну семью среднемесячная заработная плата с добавлением указанных выплат и льгот составила в 1983 году 456 рублей [3]. Прогрессивно изменилась и структура расходов этой категории работников. Так, если в 1940 году на питание использовалось 53,8 процента совокупного дохода семьи рабочего, то в 1982 г. — только 30,2 процента. За отмеченный период произошло снижение удельного веса расходов на топливо, оплату квартир, коммунальных услуг и содержание собственных домов. В то же время возросли расходы на приобретение тканей, одежды, обуви и особенно на товары культурно-бытового назначения. Подобные тенденции прослеживаются и у колхозников. В частности, их реальные доходы в расчете на одного работающего в 1983 году увеличились по сравнению с 1940 годом в 7,7 раза. [4]

Рост денежных доходов благотворно сказался на обеспеченности и качественных изменениях в потреблении промышленных товаров. К примеру, в 1983 году в расчете на 100 семей имелось: 101 телевизор, 39 магнитофонов, 101 холодильник, 45 электрошвейсоров против соответственно 61, 11, 43, 16 в 1970 году. Произошли значи-

тельные сдвиги в объемах и структуре потребления продуктов питания. В 1983 году в расчете на человека потреблялось в год 58,4 килограмма мяса, молока и молочных продуктов - 309 килограммов, яиц - 253 штуки, овощей и бахчевых - 101 килограмм, фруктов и ягод - 44 килограмма против соответственно 47,5; 307; 159; 82 и 35 в 1970 году. [5]

Сдвиги в потреблении свидетельствуют о качественных изменениях в процессе удовлетворения потребностей. насыщение основных (первичных) потребностей населения предопределило большую свободу потребительского выбора, усилило избирательность и индивидуализированность спроса, позволило требования покупателей к ассортименту и качеству предлагаемых товаров народного потребления. Например, по наблюдениям, эстетические параметры изделий стали примерно в два раза "весомее". Если покупатель не совершает покупку, то, как правило, не из-за того, что данный товар отсутствует в продаже вообще. Чаще всего его не устраивают потребительские свойства этого товара, а именно: фасон, цвет в одежде и обуви, габариты и отделка в предметах интерьера и т.д.

Однако анализ показывает, что действующий хозяйственный механизм далеко не всегда ориентирует производителей и торговлю на изучение, формирование и удовлетворение спроса населения. На практике опережение предложения над спросом, рациональные пропорции между ними зачастую не выдерживаются. В наиболее общем виде об этом можно судить по сопоставлению темпов роста денежных доходов населения с увеличением объема производства предметов потребления, производительности общественного труда и другими показателями. С этой целью обратимся к данным таблицы 1.

Как видно, в предыдущем пятилетии темпы прироста денежных доходов населения систематически опережали рост производительности труда и производства товаров народного потребления. В то же время в пятилетке положение несколько улучшилось, но в целом возрастающие денежные доходы населения не покрываются ресурсами товаров, удовлетворяющих спрос населения. Об этом свидетельствует значительное опережение темпов прироста товарных запасов над ростом розничного товарооборота, а также - наличие дефицита ряда товаров в последние годы. Постоянный же прирост вкладов населения, видимо, нельзя трактовать однозначно - только как свидетельство роста уровня жизни населения. По оценкам специалистов, значительная доля сбережений (примерно одна треть) связана с отсутствием

Таблиц I

Среднегодовые темпы прироста экономических показателей в народном хозяйстве Латвийской ССР, в процентах *

	: 1971- : 1975	: 1976- : 1980	: 1981- : 1983	: 1971- : 1983
Производительность общественно-го труда	5,4	3,0	3,75	4,1
Производство товаров народного потребления	5,05	3,2	3,2	3,9
Среднемесячная денежная заработная плата рабочих и служащих	3,1	3,25	1,3	3,15
Оплата труда колхозников	5,4	5,05	6,0	5,4
Реальные доходы на душу населения	3,2	3,35	1,05	2,75
Вклады населения в сберегательные кассы	14,35	9,15	6,7	10,5
Розничный товароборот государственной и кооперативной торговли	5,55	4,25	0,4	3,85
Товарные запасы в розничной, оптовой торговле и в промышленности	3,85	3,25	8,95	4,8

* Рассчитано по данным: Народное хозяйство Латвийской ССР в 1982 году, с.23, 25, 189, 192, 201, 222, 232, 243; Советская Латвия, 1984, 1 февр.; данные ЦСУ ЛатССР.

в магазинах нужных покупателям товаров, свидетельствует о несоответствии предложения и спроса на товары массового потребительского назначения. Ведь если для периода 1940-1970 гг. было характерно превращение суммы цен товарных запасов в розничной, оптовой торговле и в промышленности над величиной денежных вкладов населения в сберегательных кассах, то с 1970 года! Обладается превращение величины свободных денежных средств у населения над суммой цен указанных товарных запасов, что является признаком отложенного спроса [6]. Хотя часть денег сберегается для покупки предметов длительного пользования, доказано и другое: значительная доля сбережений связана с отсутствием в магазинах нужных покупателям товаров. Скопление в торговой сети сверхнормативных товарных запасов (на начало 1984 г. только в государственной розничной торговле на сумму 65,2 млн. рублей), наличие неходовых и залежалых товаров,

поднимающихся ценке, низкое качество ряда товаров (в том числе — со знаком качества) и другие факты неудовлетворенного спроса — все это свидетельствует о многих неиспользованных возможностях, объективно заложенных в хозяйственном механизме социалистической экономики, который должен воздействовать на производство и торговлю в направлении удовлетворения спроса населения.

Рекомендации по совершенствованию хозяйственного механизма, которые вносятся в печати или реализуются на практике, зачастую затрагивают так называемые специальные подсистемы, направленные строго на управление конкретными экономическими факторами и показателями, а в нашем случае — спроса и предложения. К таким подсистемам относятся стандартизация и аттестация продукции, управление качеством продукции и т.п. — для регулирования предложения и различные организационные формы изучения и прогнозирования спроса в торговле и промышленности — для регулирования спроса. Однако опыт показывает, что возможности этих специальных подсистем весьма ограничены, то есть их действие дает эффект или в течение сравнительно короткого промежутка времени, или же только в пределах отдельных предприятий, товарных групп. На республиканском партийном активе (октябрь 1984 г.) в докладе тов. Рубина Ю.Я. отмечалось, что порой, несмотря на внедрение различных систем управления качеством продукции, в магазинах трудно найти товары высокого качества. [7].

В этой связи представляются более плодотворными предложения по совершенствованию основных (общих) подсистем хозяйственного механизма — централизованного планирования, хозяйственного стимулирования, организационных структур управления и др. Необходимо создать такие экономические условия, когда от эффективности изучения и удовлетворения спроса в полном смысле зависит воспроизводство, а следовательно, — оценка хозяйственной деятельности, выделение ресурсов и стимулирование трудовых коллективов промышленности и торговли. Тогда торгующие организации будут заинтересованы обоснованно составлять заказы, правильно ориентируя производителей на выпуск тех или иных товаров с учетом перспективы развития спроса, а производственно объединяя предприятия — планировать свои производственные программы на основе заказов торговли.

Другой дискуссионный вопрос — в какой мере учитывать отраслевые и территориальные особенности хозяйственного механизма внутри его единства для всего народного хозяйства. В частности,

производственным объединениям, предприятиям отраслей, производящим товары народного потребления, на наш взгляд, должно быть предоставлено сравнительно больше самостоятельности, чем для тех, которые производят средства производства. У них главная цель — выполнение хозяйственных договоров по объему, ассортименту, качеству и срокам поставок продукции, и, сравнительно меньше внимания может быть уделено экономии затрат. Далее, несмотря на тенденции выравнивания уровня потребления у населения союзных республик, тем не менее, еще имеются территориальные различия. Скажем, объем розничного товарооборота на душу населения в Латвийской ССР (второе место в стране) почти в 2 раза превышает этот показатель для Азербайджанской ССР [8]. Такие различия нельзя не учитывать, намечая пути развития и совершенствования форм и методов хозяйствования в рамках того или иного региона в нашей стране. Можно привести немало фактов, свидетельствующих о необходимости учета отраслевых и территориальных особенностей хозяйственного механизма. Однако в своих основных чертах он должен быть единым для всего народного хозяйства.

Опираясь на названные методологические посылки, рассмотрим некоторые возможные пути совершенствования хозяйственного механизма производства и реализации товаров народного потребления. Мы исходим из того, что перестройка хозяйственного механизма, о которой говорилось на февральском и октябрьском (1984 г.) Пленумах ЦК КПСС, должна происходить обязательно с учетом накопленного опыта, применения оправдавших себя на практике форм и методов хозяйствования. К ним относятся, в частности, система централизованного планирования, включающая в себя прогнозы, долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные планы экономического и социального развития. Проблема состоит лишь в согласовании целей и методов формирования и доведения плановых показателей до отраслей, объединений, предприятий, которые производят и реализуют товары для народа.

В настоящее время, как известно, ведется работа над оставлением Комплексной программы развития производства товаров народного потребления и системы услуг населению на 1986—2000 годы. Учитывая, что в целевой программе ставится конечной целью достижение качественно нового уровня удовлетворения потребностей населения, следует выделить, на наш взгляд, три основных направления в ее разработке. Во-первых, следует наметить доведение количествен-

ных параметров потребления до рациональных размеров. Во-вторых, предусмотреть чужое качество потребляемых благ (к примеру, увеличение доли цветных телевизоров в общем объеме их производства и т.п.; производство пока еще малораспространенных или принципиально новых товаров). В-третьих, важно найти оптимальное соотношение между удовлетворением потребностей с помощью покупки товаров и посредством услуг, ибо, с точки зрения эффективности общественных затрат, экономии времени потребителей, удовлетворение многих потребностей с помощью услуг является более предпочтительным (например, стирка белья).

Комплексная долгосрочная программа по товарам народного потребления и услугам во взаимосвязи с целевой программой научно-технического прогресса должна служить основой для разработки контрольных цифр пятилетнего плана по укрупненной номенклатуре изделий и другим экономическим показателям и для обеспечения сбалансирования спроса и предложения товаров. При выборе методов балансирования спроса и предложения необходимо учитывать специфические свойства отдельных товарных групп. Например, для относительно однородных продовольственных продуктов (сахар, мука, овощи и т.д.) основным методом достижения оптимального соотношения спроса и предложения является изменение объемов производства и улучшение качества продуктов, ибо цены на эти товары сравнительно стабильны, а их ассортимент весьма ограничен. По товарным же группам сложного ассортимента (одежда, обувь, предметы культурного назначения) балансирование предполагает прежде всего изменение ассортимента и гибкость ценообразования. Структурное предложение конкретной группы товаров должно соответствовать запросам определенных групп населения. А это предполагает дифференцированный по типам потребителей подход к формированию ассортимента на рынке. Исходной посылкой является то, что сейчас покупателя интересует состав товарного предложения и конкретные потребительские свойства изделий, а не вообще наличие товаров в магазине.

Комплексная программа по товарам народного потребления и услугам, согласованная с целевой комплексной программой научно-технического прогресса, — это ориентир для перспективного развития производства и сбалансирования потребительского спроса и предложения. Ориентируясь на научно обоснованные прогнозы и долгосрочные планы, можно добиться того, что производство будет, по выражению К. Маркса, силой брать спрос, то есть в условиях социализма плано-

мерно формировать его. Для обеспечения согласованности со среднесрочным планированием экономические показатели Комплексной программы должны являться основой для разработки контрольных цифр пятилетнего плана, которые доводятся до министерств, объединений, предприятий. Последние, руководствуясь контрольными цифрами, самостоятельно могут разрабатывать пятилетние планы экономического и социального развития.

В последние годы в печати справедливо критикуется тенденция к излишней опеке деятельности первичных хозяйственных звеньев, увеличению устанавливаемых для объединений, предприятий объемных стоимостных и натуральных показателей. Поэтому представляет интерес система планирования, которая применялась в течение года в Министерстве легкой промышленности БССР, а с 1965 года введена еще в пяти министерствах этой отрасли (в том числе в Минлепроме Латвийской ССР), которые будут работать в условиях экономического эксперимента.

Там в пятилетнем плане экономического и социального развития производственных объединений (предприятий), а также для министерства в целом утверждаются следующие конкретные плановые показатели: темпы роста товарной продукции (расчетно); производство основных видов продукции в натуральном выражении, включая выпуск высококачественных новых изделий; удельный вес новых товаров улучшенного качества (с индексом "Н") и особо модных изделий, реализуемых по договорным ценам, в общем объеме производства товаров народного потребления; рост производительности труда, исчисляемый по чистой (нормативной) продукции; задания по внедрению прогрессивной технологии, механизации и автоматизации производственных процессов. Утверждаются также определенные лимиты: предельный уровень затрат на рубль товарной продукции; лимит государственных централизованных капитальных вложений и строительно-монтажных работ; лимит материально-технических ресурсов (по укрупненной, групповой номенклатуре продукции). Широкое применение получают экономические нормативы длительного действия: норматив прироста фонда заработной платы за каждый процент прироста чистой (нормативной) или товарной продукции; норматив отчислений от сверхплановой расчетной прибыли в государственный бюджет; нормативы прироста фондов экономического стимулирования (фонда материального поощрения, фонда социально-культурных мероприятий и жилищного строительства, фонда развития производства; норматив

образования единого фонда развития науки и техники (для министерства). Предусмотрено, что экономические нормативы должны разрабатываться в составе контрольных цифр и доводиться до производственных объединений (предприятий) заблаговременно, до начала составления пятилетнего плана. При этом установленные в пятилетнем плане нормативы изменению и пересмотрению не подлежат.

В годовых планах объединением, предприятием утверждаются те же показатели, лимиты и нормативы, что и в пятилетнем плане, за исключением показателя темпов роста товарной продукции, вместо которого устанавливается объем реализованной продукции — для оценки выполнения договорных обязательств по поставкам продукции. Кроме того, добавляется показатель прибыли.

Таким образом, отчетливо проявляется тенденция к сокращению количества планируемых стоимостных и натуральных конкретно-адресных показателей и повышению роли экономических нормативов длительного действия. Оценка хозяйственной деятельности производственных объединений, предприятий, работающих в условиях эксперимента, осуществляется по объему реализации продукции, исходя из обязательств по поставкам по номенклатуре (ассортименту), качеству и в сроки в соответствии с заключенными договорами (заказами), повышению качества продукции, росту производительности труда, увеличению прибыли, вводу в действие производственных мощностей за счет государственных капитальных вложений.

Итоги эксперимента, понятно, будут тщательно изучены и проанализированы. Однако уже сейчас настораживает, что по сравнению с условиями эксперимента в Минметпроме БССР здесь введен дополнительный директивный показатель по внедрению прогрессивной технологии, механизации и автоматизации производственных процессов. Почему же основные оценочные показатели экономически не заинтересовывают трудовые коллективы внедрять новую технологию, и для этого требуются специальные плановые задания? В целом представляется, что, несмотря на некоторое сокращение количества оценочных показателей, их все же много. При рациональном направлении в изменениях различных показателей (к примеру, растет производительность труда и ухудшается качество продукции) возникают искусственные противоречия, и неизбежен приоритет одного оценочного показателя над другим.

На наш взгляд, не следует "изобретать" и особые оценочные показатели для оценки качества продукции. Известно, что применяе-

мый ныне показатель удельного веса продукции высшей категории качества себя не оправдал по объективным причинам. Ведь для оценки качества необходимо знать реакцию потребителя, которая в данном случае не наблюдается. Так не лучше ли принять меры по совершенствованию одного из основных оценочных показателей — выполнению договоров поставок — с тем, чтобы его выполнение было возможным только при условии поставок качественной продукции в соответствии с заказами потребителей? Для этого целесообразно внести изменения в инструктивные документы, регулирующие взаимоотношения между поставщиком и потребителем продукции в направлении повышения роли последнего.

Останавливаясь на проблеме оценки хозяйственной деятельности, следует заметить, что и показатель ввода в действие производственных мощностей не должен специально выделяться в качестве оценочного, если реально стимулируется рост прибыли. В условиях, когда воспроизводство трудовых коллективов будет зависеть от фактической прибыли (еще лучше — расчетной прибыли), они заинтересованы в скорейшем освоении новых мощностей, и, наоборот, — неэффективное использование основных фондов должно повлечь за собой уменьшение прибыли, остающейся в распоряжении самих объединений, предприятий.

Примечательно, что для эксперимента в Минлеглапроме Эстонской ССР предусмотрено меньшее число плановых и, в частности, оценочных показателей. Там оценка хозяйственной деятельности на всех уровнях осуществляется по трем основным показателям: объему реализованной продукции, исходя из обязательств по поставкам по номенклатуре (ассортименту), качеству и в сроки в соответствии с заключенными договорами; росту производительности труда; увеличению прибыли. При условии, что экономическое стимулирование коллективов непосредственно зависит от фактического уровня указанных показателей, такая система оценочных показателей представляется более приемлемой для отраслей, производящих товары народного потребления. Она предоставляет больше самостоятельности объединениям, предприятиям и в то же время снижает степень ответственности за конечные результаты труда. Серьезная проблема, которая еще не решена в современном эффективном механизме, — это маневрирование капитальными вложениями, резервами в случае изменения конъюнктуры рынка, необходимости быстрого освоения продукции. В условиях экономического эксперимента производственные

объединения имеют право осуществлять в случае экономической целесообразности за счет части амортизационных отчислений, предназначенных на капитальный ремонт, дополнительные затраты на техническое перевооружение основных фондов сверх предусмотренных планом лимитов государственных централизованных капитальных вложений. Они могут также самостоятельно использовать часть средств единого фонда развития науки и техники для проведения по своей инициативе работ по созданию новых улучшенных изделий, а также для компенсации повышенных затрат в период их освоения. Министерства легкой промышленности в случае временного ухудшения показателей работы подведомственных производственных объединений в период массового освоения новых изделий компенсируют им уменьшение фонда заработной платы и фонда материального поощрения за счет соответствующих централизованных фондов и резервов министерства. Чтобы эти фонды не превращались в источник покрытия всех убытков подведомственных объединений, предприятий, необходимо четко разделять: когда они по независимым от своей деятельности причинам попадают в трудное положение и когда это получается вследствие слабой организации труда и других зависящих от них факторов.

Предусмотрено, что производственная программа по ассортименту планируется производственными объединениями (предприятиями) на основе контрольных цифр, сообщенных Министерством легкой промышленности союзной республики, заказов потребителей, выделенных лимитов материально-технических ресурсов и результатов оптовой продажи товаров на республиканских и межреспубликанских ярмарках. Надо сказать, что такого рода система планирования предусматривалась и раньше в ряде постановлений, инструкций, но осталась благим пожеланием. Дело в том, что потребитель не мог реально влиять на нормирование производственной программы на оптовых ярмарках в условиях, когда их поставщикам уже были выделены ресурсы для производства, независимо от представленных заказов. На наш взгляд, необходимыми для производства материальными ресурсами производителей следует обеспечивать уже после нормирования "портфеля заказов" с учетом установленных лимитов на отдельные виды сырья и материалов. Для реализации такого предложения, видимо, не обойтись без определенных изменений в организационной структуре управления, а именно: возложить на Министерство легкой промышленности республики функции по обеспечению сырьем для легкой промышленности объединений, предприятий, расположенных на территории

республики, независимо от их ведомственной подчиненности, освободив от выполнения этих обязанностей республиканское управление по снабжению и сбыту изделий легкой промышленности Госснаба республики. Следует подумать и о возможности передачи в подчинение Минлегпрому республики предприятий по оптовой торговле одеждой, тканями, обувью. Назрела необходимость активизировать работу по организации фирменных магазинов, которые служат опорным пунктом для изучения и нормирования спроса населения. Эти меры позволят более тесно увязать планы производства товаров и ресурсы, интересы производителей и потребителей.

Формирование производственной программы на основе заказов потребителей — это несомненно, важное условие для обеспечения производства товаров в соответствии со спросом населения. Но заключенные хозяйственные договоры необходимо еще и выполнять по количеству, качеству, ассортименту и срокам поставок продукции. Между тем, как показывает практика хозяйствования, договорная дисциплина оставляет желать лучшего. К примеру, в 1983 году более половины предприятий Миндревпрома, Минлегпрома, Миншвейпрома и Минместпрома — министерств, производящих основную массу товаров народного потребления в республике, — не выполнили плана по объему реализации с учетом выполнения обязательств по поставкам. Они недопоставили продукции на сумму 28,4 миллиона рублей. В 1984 году количество таких предприятий уменьшилось, но все же объем недопоставленной продукции еще велик.

Решения мартовского и апрельского (1985 г.) пленумов

ЦК КПСС о необходимости наведения порядка, повышения ответственности руководящих работников, укрепления организованности и дисциплины в полной мере относятся и к соблюдению договорной дисциплины в народном хозяйстве. Во многом повышение экономической ответственности трудовых коллективов и отдельных работников за выполнение своих обязательств перед партнерами зависит от создания экономических условий, необходимых для ускоренной интенсификации народного хозяйства.

В этой связи заслуживает внимания опыт работы предприятий пяти министерств, где проводится э. номический эксперимент. Результат такой: по итогам восьми месяцев в трех министерствах (Минлегпром Белорусской ССР, Миншвейпром Украинской ССР и Минместпром Литовской ССР) впервые полностью выполнены договоры поставок все

предприятия, а в Минтяжмаше и Минэлектротехпроме число таких предприятий увеличилось вдвое [1]. Это не случайно, ибо условиями эксперимента повышена роль показателя объема реализации продукции с учетом выполнения договорных обязательств. Так, при выполнении договоров полностью и в срок предусмотрено увеличение фондов материального поощрения предприятий на 15 процентов, а при невыполнении они теряют по 3 процента этого фонда за каждый процент недоисполнения. Кроме того, более половины премиальных сумм хозяйственных руководителей зависит от выполнения показателя поставок. Все это способствует повышению ответственности и заинтересованности трудовых коллективов за конечные результаты работы.

Не дожидаясь введения новых условий хозяйствования, а точнее, при подготовке к работе в таких условиях, предприятиям следует уже сейчас перестраивать свой внутренний хозяйственный механизм: структуру управления, систему планирования и экономического стимулирования с тем, чтобы производство эффективно выполняло свое истинное предназначение — удовлетворять разнообразные потребности людей. —

Интересен опыт работы коллектива завода "Страуме". Там реализован матричный принцип построения системы управления на основе сочетания целевых, функциональных и деловых подсистем управления. Для каждой такой подсистемы разработаны новые стандарты предприятия, в которых предусматривается взаимосвязка управления процессом выполнения плана производства и поставок продукции, улучшения ее качества, эффективного использования ресурсов. В частности, объектом управления в функциональной подсистеме "Сбыт продукции" является организация деятельности всех подразделений, связанных с проведением плановых работ по сбыту продукции. Основная цель управления — своевременное обеспечение поставок продукции потребителям в соответствии с заключенными договорами при соблюдении номенклатуры, требований к качеству, комплектности и других условий поставки с учетом планомерного сокращения сбытовых и транспортных затрат. В составе рассматриваемой подсистемы управления решаются такие задачи, как изучение спроса на продукцию, разработка ассортиментного плана выпуска продукции, планирование потребностей в основных видах продукции, заключение договоров на поставку продукции, увязка графика поставок с графиком производства продукции, организация отгрузки готовой продукции и другие. Четкая организация управления и планирования на

заводе, когда каждый руководитель четко знает свои функции, наделен соответствующими правами и обязанностями, способствует, как говорят управленческие работники, повышению надежности системы управления. Это могут подтвердить сотни предприятий — заказчиков продукции "Страуме" в нашей стране и за рубежом.

На наш взгляд, назрела необходимость совершенствовать и общие экономические условия во взаимоотношениях "заказчик-поставщик". Сейчас основанием для выполнения договоров поставку является отгрузка продукции производителям, а точнее было бы принимать во внимание оплату счетов заказчиком. Далее, на практике при оценке хозяйственной деятельности не учитывается выполнение заключенных договоров по детальному ассортименту продукции (по размерам, моделям и расцветкам). Результаты выборочного обследования в IV квартале 1983 г. показывают, что производственные объединения (предприятия), перевыполнив план поставок кожаной обуви и бельевого трикотажа в торговую сеть по общему объему, выполнили договоры по ассортименту соответственно на 97 и 93 процентов. За невыполнение обязательств по ассортименту и качеству продукции ответственность должна быть не менее жесткая, чем за невыполнение других плановых заданий.

Другая проблема. Материалы того же выборочного обследования свидетельствуют о неритмичности поставки товаров в розничную сеть. Так, в последние пять дней месяца торговые организации, предприятия получали 29 процентов среднемесячного поступления швейных изделий, 31 процент трикотажных изделий, 26 процентов кожаной обуви. Всего около половины среднемесячной поставки товаров в IV квартале 1983 г. приходилось на третью декаду месяца. Естественно, такие перебои затрудняют прием и хранение товаров, способствуют образованию сверхнормативных товарных запасов, ухудшают качество обслуживания покупателей. Видимо, следует нарушение сроков поставок характеризовать так же, как нарушение качества или ассортимента поставленной продукции, ибо отсутствие товаров в определенное время и в конкретном месте для многих покупателей означает неудовлетворение потребности вообще. С этой целью в тексте договоров необходимо предусматривать подекадную поставку продукции, а штрафные санкции за поставку товаров ненадлежащего качества, ассортимента и с опозданием целесообразно выплачивать из той части прибыли, которая остается в распоряжении предприятий в размере, полностью компенсирующем причиненный ущерб.

В стимулировании заключения и выполнения хозяйственных договоров в соответствии со спросом покупателей важную роль призваны играть цены. В частности, к ним относятся цены на товары улучшенного качества с индексом "Н" и договорные цены на первые опытные партии товаров и особо модные изделия, при установлении которых заранее известны условия формирования и распределения надбавок к ценам между обществом и коллективами. К примеру, в 1983 г. промышленностью Латвийской ССР выпускалось товаров с индексом "Н" на сумму 783 млн. руб. (в оптовых ценах предприятия), что составляет 12% от общего объема выпуска товаров народного потребления (в том числе по Минлегпрому ЛатССР - 29,1%).

В последние годы получили развитие принципы ценообразования. Союзным республикам предоставлено право утверждать временные розничные и оптовые цены практически на всю номенклатуру товаров народного потребления, за исключением сложной бытовой техники (телевизоры, радиоприемники, холодильники, стиральные машины и др.), шерстяных и шелковых тканей. В порядке эксперимента двум предприятиям легкой промышленности - "Ригас адитајс" и "Ригас мануфактура" - предоставлено право самим присваивать индекс "Н" и утверждать размер надбавок к постоянным ценам. Минлегпрому и Минметпрому предоставлено право не представлять в Госкомцен республики образцы швейных и трикотажных изделий, если художественными советами этих министерств принято решение о присвоении изделию индекса "Н" и надбавки до 10%, а по детским изделиям - до 5%. Все это способствует сокращению сроков утверждения цен.

Оценивая в целом положительную тенденцию роста объема товаров улучшенного качества, следует кратко остановиться на некоторых нерешенных проблемах. До сих пор слишком длительны сроки внедрения этих товаров - они достигают 1,5 лет. Это отнюдь не способствует ускорению процесса обновляемости товаров народного потребления. Замечено, что темп роста количества наименований изделий улучшенного качества в последние годы значительно отстает от роста объемов в стоимостном выражении. В 1983 г. промышленностью республики выпускалось товаров с индексом "Н" почти столько же, сколько в предыдущем году, а объем производства в стоимостном выражении вырос на 17%. Более того, в ряде случаев объемы выпуска увеличиваются при сокращении количества наименований. Так, в объединенных "Латвия" и "Ригас апгербо" растет объем выпуска продукции с индексом "Н" при сокращении количества выпускаемых моделей.

Следовательно, прирост получен не за счет расширения ассортимента товаров, а путем увеличения производства уже ранее освоенных моделей или удорожания средней стоимости одного изделия с индексом "Н". Такой путь явно не отвечает задаче удовлетворения спроса населения и ведет к росту запасов неходовых товаров.

Перспективна: предстает механизм образования розничных цен на первые опытные партии непродовольственных товаров и особо модные изделия при заключении годовых договоров на поставку товаров между производственными объединениями (предприятиями), домами моделей и торговыми организациями. Эти договорные цены устанавливаются по соглашению сторон с учетом потребительских свойств товаров и качества, соответствия направлению моды, складывающегося спроса на них, создания заинтересованности объединений, предприятий в их выпуске. Размер партии особо модных изделий, как правило, не превышает 1-1,5 тыс. штук (по швейным изделиям Рижского дома моделей-200-300 штук). Цены утверждаются быстро и оперативно в Госкомцен республики, реализация партии изделий должна занимать не больше 3-4 месяцев, после чего они должны либо снижаться с производства, либо представляться на утверждение по цене с индексом "Н" или по постоянной цене. О заинтересованности сторон в производстве и реализации товаров по договорным ценам свидетельствуют такие цифры: если в 1981 г. в Латвийской ССР было оформлено 157 договоров на сумму 4,7 млн. руб., то в 1982 г. - соответственно 179 и 6,0 млн. руб., в 1983 г. - 383 и 13,1 млн. руб. Но вместе с тем удельный вес производства такого рода продукции (в основном это одежда и трикотаж) пока невелик - нет таких объединений, предприятий, где бы он превышал 1% от общего объема производства товаров народного потребления. Дальнейшему развитию прогрессивной формы ценообразования мешает несогласованность в системе экономических нормативов. Так, при распределении от надбавки на товары с индексом "Н" в распоряжении коллективов остается 70% ее суммы, а от надбавки к договорным ценам - только 50%. Правда, в обоих случаях на премирование может использоваться до 15% от суммы надбавок, но фактически эта сумма полностью не используется ввиду ограничения круга премируемых лиц и среднего размера их премий в соответствии с инструкциями по премированию.

Нам представляется, что проблемы совершенствования цен, повышения их стимулирующей роли должны решаться комплексно, а не посредством искусственно встроенных мер. По общему правилу, цены

(речь идет о непродовольственных товарах народного потребления) должны строиться таким образом, чтобы эффект от потребления товара был бы не меньше затрат на него. Тогда потребители этого товара будут удовлетворены и согласны купить его по данной цене при наличии спроса. Первичное определение и согласование цен по всем товарам целесообразно поручить хозрасчетным партнерам в процессе заключения договоров. Затем эти предплановые заявочные цены должны представляться в систему Госкомцен и другие директивные органы, где они должны быть увязаны с народнохозяйственными пропорциями, потребностями, а затем доводиться до объединений, предприятий в контрольных цифрах пятилетнего плана, наряду с другими экономическими нормативами. В такой системе функционируют не разные виды цен (с индексом "Н", "Д", со Знаком качества - т.д.), а единые цены, сочетающие функции учета затрат, стимулирования, соответствия спросу населения. При этом полученный эффект от реализации товаров должен распределяться между обществом и коллективами посредством обоснованных экономических нормативов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 24, с. 532-533.
2. Правда, 1984, 5 окт.
3. Там же; Народное хозяйство СССР в 1983 г., с. 409, 411.
4. Народное хозяйство СССР в 1983 г., с. 409, 415.
5. Народное хозяйство СССР в 1983 г., с. 441, 443.
6. Народное хозяйство Латвийской ССР в 1982 г., с. 222, 243.
7. Советская Латвия, 1984, 20 окт.
8. Народное хозяйство СССР в 1983 г., с. 461.
9. Правда, 1984, 2 окт.

Афонин В.М.
ЛГУ им.П.Огючки

СУЩНОСТЬ И ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТОРГОВЛИ

При социализме промышленность и торговлю объединяет необходимость более полного удовлетворения покупательского спроса населения. Это создает возможность строить свои взаимоотношения наиболее рационально, с учетом общественно необходимых затрат труда и требований рынка товаров народного потребления. В общем виде под взаимоотношениями социалистической промышленности и торговли понимаются отношения между двумя самостоятельными отраслями народного хозяйства. Каждая из этих отраслей не может существовать изолированно без повседневных контактов друг с другом: промышленность — потому, что выработанная ею продукция должна быть реализована, а торговля без промышленности была бы лишена главного объекта своей деятельности — товаров. Однако определение этих связей только как отношений между двумя отраслями народного хозяйства недостаточно полно для понимания данной проблемы в целом. Хозяйственные связи промышленности и торговли охватывают обширную область экономических отношений в народном хозяйстве — как по составу их участников, так и по содержанию, формам проявления и методам их регулирования.

Взаимосвязям промышленности и торговли при социализме присуща закономерности, принципиально отличающиеся от существующих в капиталистической экономике. Одной из главных закономерностей является единство целей и задач всех участников хозяйственных связей, их сотрудничество, взаимопомощь, вытекающие из требований основного экономического закона социализма.

Единство целей и задач промышленности и торговли проявляются уже в процессе планирования, когда определяются плановые показатели развития народного хозяйства страны. Принцип сотрудничества проявляется далее в выработке органами управления промышленностью и торговлей наиболее эффективных путей выполнения плана, в согласованном доведении плановых показателей до исполнителей, в прикреплении покупателей к поставщикам

для заключения ими договоров поставок, проведения ярмарок по оптовой продаже товаров, в работе по конкретизации плановых заданий, в согласовании проектов стандартов, технических условий, цен и в решении многих других вопросов. Наконец, на стадии выполнения плана предприятия промышленности и торговли выступают друг перед другом как сотрудничающие стороны, преследующие в конечном итоге общую цель — выполнять народнохозяйственный план и тем самым обеспечить удовлетворение покупательского спроса населения.

Вместе с тем внутри единства целей между промышленностью и торговлей возникают и определенные противоречия: требования торговли по объему, ассортименту, качеству товаров могут не вызывать отклика у промышленности (например, в связи с отсутствием сырья, необходимого оборудования), а требования промышленности по объему поставок товаров могут встретить возражения у торговли в связи с увеличением или уменьшением спроса на эти товары. Кроме того, даже совпадающие в принципе интересы сторон могут быть не реализованы из-за третьих лиц (например, транспорта — ввиду невозможности обеспечить доставку товаров в согласованные поставщиком и покупателем сроки и т.д.). Однако такие противоречия не являются антагонистическими, так как они разрешимы в рамках общественной собственности на средства производства. В этом состоит принципиальное отличие противоречий между участниками хозяйственных связей при социализме от противоречий в капиталистическом обществе.

Разрешение противоречий в интересах торговли и промышленности в условиях социализма осуществляется различными путями. Важнейшим и наиболее распространенным из них является совместное регулирование разногласий в сфере административной деятельности, а также при заключении договоров и разрешении важнейших претензий, возникающих при исполнении договорных обязательств. В случаях, когда сами стороны не смогут прийти к единому мнению, одна из этих сторон обращается в арбитраж или в административные органы, которые в своих решениях правят интересами сторон в соответствии с интересами государства.

Следующая закономерность — плановый характер взаимосвязей промышленности и торговли при социализме, формирование связей

в соответствии с планом развития народного хозяйства страны, что позволяет согласовывать конкретные задачи разных отраслей экономики, организованно направлять деятельность участников этих связей на решение задач, стоящих перед обществом в целом, устранять возможные диспропорции. Плановое ведение социалистического хозяйства создает возможности для усадки производства товаров с платежеспособным спросом населения. Таким образом, создаются условия, с одной стороны, для более полного удовлетворения спроса населения, а с другой — для нормального функционирования производства и сбыта продукции.

Другой закономерностью развития хозяйственных связей промышленности и торговли при социализме является широкий демократизм в их формировании и совершенствовании. Если в капиталистическом обществе эти связи управляются отдельными крупными собственниками, то в социалистическом обществе в развитии хозяйственных связей между различными отраслями заинтересовано все общество. Поэтому в совершенствовании взаимосвязей, кроме соответствующих хозяйственных органов и их руководителей, активно участвуют общественные организации, трудовые коллективы. Указанная закономерность определяет специфику управления связями при социализме: оно осуществляется не только с помощью экономико-организационных форм, но и с помощью нравственных норм и правил, вырабатываемых в процессе совершенствования развития социалистического общества.

Таким образом, систему хозяйственных связей промышленности и торговли можно определять как совокупность различных форм связей, возникающих в процессе взаимодействия друг с другом целого ряда звеньев управления — предприятий, объединений, хозяйственных организаций, органов управления промышленностью и торговлей, общественных организаций, — осуществляющих определяемую основным экономическим законом социализма и направляемую народнохозяйственным планом взаимосвязанную деятельность по организации производства товаров народного потребления, их реализации и доведения до потребителей, в процессе которой звенья этой системы вступают в экономические, организационно-технические, правовые и другие отношения.

Эти взаимосвязи существуют на всех этапах социалистическо-

го воспроизводства. Они начинаются с изучения рынка и его закономерностей, продолжаютсЯ в процессе планирования производства, сбыта продукции, в организации товародвижения, структуре договорных отношений промышленности с торговлей, в содержании, способах исполнения договорных обязательств и в организации контроля за исполнением, в имущественной ответственности поставщиков и покупателей, в расчетных отношениях производителей с торговыми организациями и т.д.

Следует отметить, что формы связей между промышленностью и торговлей не являются одинаковыми на различных этапах развития народного хозяйства. На каждом этапе они конкретизируются с учетом общего состояния экономики страны, развития рынка и других факторов. Например, изучение спроса совсем недавно считалось прерогативой лишь одной торговли. Однако серьезные сдвиги в производстве товаров, рост реальных доходов населения, обеспеченность его товарами культурно-бытового назначения (таблица I) изменили характер спроса, сделали его необычайно сложным и многообразным, подверженным частым колебаниям. Поэтому объективно проблема изучения спроса (и в основном - перспективы его развития) уже всерьез интересует и промышленность. Об этом свидетельствует увеличение слу³ спроса на объединениях, предприятиях промышленности. Так, если в 1970 г. в радиопромышленности, выпускающей товары народного потребления, практически не имелось таких подразделений, то в 1983 г. наоборот - на всех объединениях, предприятиях радиопромышленности были созданы службы рекламы и спроса. Таким образом, промышленность начинает самостоятельно изучать рынок товаров, а отсюда, понятно, возникает и новая область ее взаимодействия с торговлей.

Аналогичное положение наблюдается и в рекламе продукции. Все большее насыщение рынка, бурное расширение ассортимента товаров, появление множества изделий из новых материалов с неизвестными покупателю свойствами требуют значительного расширения рекламы товаров, массовой, яркой, доходчивой и правдивой пропаганды их потребительских свойств. Одной из важных задач рекламы является информация населения о новинках товаров народного потребления, их достоинствах, способах применения, что особенно важно сейчас, когда в продажу поступают технически

Таблица I

Развитие розничного товарооборота в СССР
в 1960-1983 гг.^{x)}

	1960	1965	1970	1975	1980	1983
Розничный товарооборот (млрд. руб., в ценах соответствующих лет)	78,6	104,8	155,2	210,4	270,5	305,8
Темпы роста (в % к 1940 г., в сопоставимых ценах)	317	423	628	854	1061	1136
Среднегодовые темпы роста за пятилетие (в %; в сопоставимых ценах)	109,4	105,9	108,2	106,3	104,5	102,3
Абсолютные значения 1% прироста (млрд. руб.)	0,61	0,88	1,23	1,75	2,3	2,6

x) Рассчитано по данным: Народное хозяйство СССР в 1983 году, М., 1984, с. 458, 455;

сложные изделия новых конструкций. Реклама призвана также экономить время покупателей. И, наконец, реклама имеет важнейшее социально-политическое значение, так как демонстрирует достижения производства, рост благосостояния народа.

Предприятия промышленности и торговли должны иметь своего рода рекламно-стратегический план мероприятий и на его основе заключать договоры с рекламными предприятиями. Многие вопросы рекламы необходимо решать в договорах поставки, предусматривая комплекс обязанностей поставщика и покупателя по рекламе и взаимную имущественную ответственность за ненадлежащее выполнение этих обязательств.

Реклама, естественно, связана с определенными издержками. Однако расходы по рекламе полностью окупаются, если учесть, что с ее помощью увеличивается объем производства и продажи товаров, растет прибыль промышленности и торговли.

С экономической точки зрения, реклама — один из способов расширения и организации рынка тех или иных изделий. Поэтому промышленность, деятельность которой теперь оценивается показателем выполнения плана поставок по договорам, также начинает все больше заниматься рекламой своей продукции, разъяснением потребительских свойств сложных в технологическом отношении товаров. Таким образом, появилась еще одна новая область отношений промышленности и торговли — рекламное дело.

Конкретная ситуация, сложившаяся на рынке товаров массового спроса в период 60-х и 70-х годов, когда создалось весьма напряженное положение с реализацией непродовольственных товаров и остро встала проблема повышения их качества, расширения ассортимента, обусловила возможность и необходимость поиска нового пути взаимодействия промышленности и торговли: создание фирменных магазинов в промышленности, основными задачами которых является изучение и формирование покупательского спроса, апробации новых товаров до их массового производства, ознакомление покупателей с перспективой развития товаров народного потребления, разработка новых прогрессивных форм и методов торговли для последующего их внедрения во всю торговую сеть. Сегодня уже двадцать отраслей промышленности имеют сеть своих фирменных магазинов, среди них — легкая промышленность, радио-промышленность, электротехническая, деревообрабатывающая, мест-

Развитие розничного товарооборота на душу населения в СССР в 1960-1983 гг.^{х)}

	1960	1965	1970	1975	1980	1983
Товарооборот на душу населения (руб.)	367	454	639	827	1019	1122
в том числе:						
в городских поселениях	554	660	873	1065	1283	1383
в сельских местностях	174	222	334	456	568	647
Темпы роста (в % к 1940 г.; в сопоставимых ценах)	288	358	505	656	-	815
Среднегодовые темпы роста (в %; в сопоставимых ценах)	-	4,45	7,1	5,4	-	-
Абсолютное значение % прироста	-	4,1	6,4	6,7	-	-

х) Рассчитано по данным: Народное хозяйство СССР в 1970 году, М., 1971, с.557, 579; Народное хозяйство СССР в 1979 году, М., 1980, с.7, 455, 456; Народное хозяйство СССР в 1983 году, М., 1984, с.460, 461.

ная, пищевая и другие.

Одновременно с развитием вперед отношений промышленности и торговли происходит и усложнение, углубление этих связей за счет усиления роли экономических методов планового руководства, основанных на усилении хозрасчета в сочетании с системой плановых показателей. Важнейшими составными частями народно-хозяйственного плана являются план производства (реализация) продукция для промышленности и план розничного товарооборота для торговли.

Товарооборот подразделяется на розничный, определяющий объем продажи товаров через розничную сеть, и оптовый, устанавливающий задание предприятиям и организациям оптовой торговли по реализации товаров. План производства и план товарооборота увязываются через систему планирования рыночных фондов товаров (план распределения) и систему поставок. За период 1960-1983 г.г. розничный товарооборот в СССР возрос в 2,5 раза, среднегодовой темп прироста его составил 5,2. Вместе с тем, как видно из данных таблиц I и 2, в последние годы темпы роста товарооборота замедлились как по общему объему, так и в расчете на душу населения. Правда, постоянно возрастает абсолютное значение процента прироста товарооборота, но в то же время рост товарных запасов и наличие неудовлетворительного спроса населения свидетельствуют о неиспользованных резервах в хозяйственных связях промышленности и торговли.

Рассматриваемые хозяйственные связи проявляются в различных формах торговли, но в наиболее полной мере она реализуется при организации фирменной торговли промышленности, которая выполняет специальные функции в процессе взаимодействия промышленности и торговли.

Помимо рассмотренных форм хозяйственных связей - изучение и формирование покупательского спроса, широкая реклама ТП, - возникают и постоянно совершенствуются другие формы взаимодействия промышленности и торговли в процессе разработки и выполнения планов производства и реализации товаров народного потребления. К ним относятся преддоговорные и договорные контакты, совместное участие в работе межреспубликанских оптовых ярмарок, планирование товарооборота и обеспечение его товарными ресурсами и др.

Щербаков А. П.
ДТУ ил. П. Стучки

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВЛЕЙ В УСЛОВИЯХ КОМПЛЕКСНО-ЦЕЛЕВОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ

Программа дальнейшего социально-экономического развития нашей страны в соответствии с решениями XXVI съезда КПСС и последующих Пленумов ЦК КПСС предполагает усиление влияния торговли на рост благосостояния трудящихся.

Важнейшим направлением дальнейшего развития торговли является ее интенсификация на основе широкого применения достижений научно-технического прогресса, повышение производительности труда в отрасли.

Совершенствование хозяйственного механизма в торговле, повышение уровня планирования требуют разработки системы плановых показателей, дифференцированных с учетом специфики отдельных организаций, а также внедрения в планирование научно обоснованных технико-экономических нормативов. Поэтому планирование приобретает комплексный характер и ориентируется на перспективу. Все большее распространение получает планирование межотраслевых отношений, использование единых принципов планирования всех хозяйственных звеньев.

Процесс совершенствования отраслевого планирования торговли принимает всеобъемлющий характер. Одним из путей осуществления этого процесса является программно-целевой подход к управлению торговлей. При этом объект управления рассматривается как система целей со своими связями соподчиненности и представляет собой комплекс средств и способов, способных выполнить определенную функцию в соответствии с поставленной целью. Ввиду этого особое значение приобретает разработка комплексных целевых программ (КЦП) с целью применения методов в планировании и управления торговлей, создание организационных моделей отрасли, отражающих систему управления торговлей, показывающих состав и одиичность торговых предприятий, а также структуру аппарата управления как самого министерства, так и других звеньев управления. Наилучшим образом реализации этих целей соответствует составление не только комплексных программ, но и генеральных схем развития отрасли. При

разработке схем управления отраслью в качестве критериев эффективности ее функционирования могут быть приняты:

- повышение экономической эффективности за счет улучшения деятельности аппарата управления во всех звеньях отрасли как по вертикали, так и по горизонтали;
- обеспечение четкости и своевременности в управлении подчиненными объектами с целью повышения эффективности производственных объектов.

Совершенствование деятельности аппарата управления в низших звеньях руководства может быть достигнуто за счет:

- совершенствования и рационализации как внутриотраслевых, так и межотраслевых связей за счет улучшения кооперированных поставок;
- определочной работы по централизации основного и вспомогательного производства;
- централизации ряда управленческих функций;
- некоторого сокращения численности аппарата управления;
- разработки и внедрения систем автоматизированного управления отраслью.

Работа по рационализации организационной структуры управления высшего звена может быть направлена на формирование такой схемы управления, которая позволила бы работникам министерства успешно выполнять следующие функции:

- сосредоточить основные усилия на решении главных, ведущих задач по перспективному развитию отрасли и отдельных ее частей на росте эффективности производства и улучшении качества обслуживания населения, на совершенствовании и применении передовых методов планирования и управления, на постоянном проведении единой технической политики в отрасли на основе достижений современной науки;

- решать вопросы планирования и подготовки квалифицированных кадров по профессиям, формам обучения, дальнейшего расширения перечня совмещаемых профессий;

- изучать и своевременно решать проблемы территориальных аспектов торговли и обслуживания населения;

- внедрять управленческо-научные принципы единства управления и инициативы трудящихся, основанные на ленинских принципах демократического централизма;

- создавать соответствующие информационные и организационные условия, которые могут реально помочь руководителю в решении усложнившихся задач управления отраслью.

Реализация этих наиболее общих критериев повышения эффективности отраслевого планирования и управления в современных условиях развития экономики нашей страны ведет к возрастанию роли программно-целевого планирования и управления, основанного на выборе направлений научно-технического прогресса в соответствии с комплексом социально-экономических целей развития отраслей и народного хозяйства в целом. В связи с тем, что структура целей совершенствующего управления становится все сложнее, их достижения возможно лишь при использовании программно-целевого метода в планировании и управлении. В свою очередь, в процессе разработки и внедрения комплексных целевых программ возник ряд проблем методического и организационного порядка, не предусмотренных в свое время методическими указаниями. Поэтому важное место в решении этих проблем принадлежит совершенствованию организационной структуры управления программой, отраслевыми и межотраслевыми связями, возникающими в ходе реализации КЦП.

К числу актуальных проблем, требующих своего решения, относятся мероприятия по расширению прав органов руководства комплексными программами в области финансирования, экономического стимулирования, увязке материальных и трудовых ресурсов, что способствовало бы повышению эффективности использования программ. В частности, с учетом опыта разработки и внедрения КЦП в условиях Латвийской ССР весьма актуальной представляется проблема разработки КЦП совершенствующей структуры управления торговлей, являющейся отраслевой программой, с возможностью ее внедрения на предприятиях и организациях торговли.

На наш взгляд, в процессе разработки КЦП необходимо не только определить общую цель программы, но и разбить ее на определенные подцели, установить взаимосвязанные сроки их выполнения. В качестве функциональной выбрана цель: совершенствование управления торговлей, а объективно выраженной целью можно считать разные типы организационных структур управления, а также организационные и технические условия достижения главной цели, каждое из которых включает

группы мероприятий в рамках каждого направления работ. К числу основных направлений можно отнести совершенствование организационной структуры, совершенствование технического обеспечения систем управления, методов управления и повышения квалификации работников аппарата управления.

Для внедрения КЦП в системе министерств торговли союзных республик разработаны "Методические указания по распределению ответственности должностных лиц за реализацию комплексной целевой программы", в которых определяется структура, процесс, содержание и порядок выполнения функций при управлении реализацией КЦП. Методические указания также регламентируют функции, права и ответственность должностных лиц аппарата министерства торговли, нижестоящих уровней управления, а также организаций и предприятий, ответственных за реализацию комплексных целевых программ и участвующих в реализации КЦП. Кроме того, разработаны специальные дополнения к положениям и должностным инструкциям лиц, ответственных за реализацию КЦП в системе Минторговли СССР, республиканских министерств и управлений торговли, торговых предприятий и организаций. Эти документы призваны способствовать усилению ответственности за внедрение и функционирование КЦП "Совершенствование структуры управления торговлей", а также других комплексных программ, реализуемых в системе Министерства торговли. В методических указаниях и инструкциях удачно, по мнению автора, сочетаются наглядные содержания функций ответственных за реализацию КЦП должностных лиц и распределение этих функций благодаря табличной форме заполнения дополнений к положениям и инструкциям ответственных лиц.

Особую актуальность представляет решение проблемы количественной оценки степени воздействия мероприятий КЦП на такие обобщающие и частные показатели деятельности торговых организаций, как прибыль, фондотдача, издержки обращения и др. Эту проблему возможно решить при условии разработки и внедрения методов количественной оценки экономического потенциала предприятий и организаций торговли, который характеризуется качеством организационного и технического уровней, качеством кадров. С этой целью целесообразно ввести понятие "коэффициент воздействия КЦП", который позволил бы рассчитать степень воздействия мероприятий КЦП на организационный уровень пред-

приятий и организаций отрасли. Это даст возможность прогнозировать воздействие КИП на степень совершенствования структуры управления такой важной отрасли народного хозяйства, как торговля, и определить очередность направлений совершенствования структур управления.

Предлагаемый методический подход к определению организационного уровня позволяет не только определить фактически достигнутый организационный уровень, но и рассчитать тот уровень, который должен быть достигнут в результате внедрения мероприятий КИП, и сравнить его как с исходным, так и с фактически достигнутым после внедрения КИП, т.е. в динамике. Это, в свою очередь, дает возможность количественно оценить степень воздействия внедряемых мероприятий КИП, т.е. расчет коэффициента полезного воздействия КИП "Совершенствование структуры управления торговлей".

Требование совершенствования организационных форм управления розничной торговлей в значительной мере обуславливает необходимость улучшения торгового обслуживания населения, снижения издержек потребления, т.е. таких затрат на организацию личного потребления материальных благ, как времени на покупку товаров, приготовление пищи в домашних условиях, уход за вещами и других, которые в совокупности представляют непродуцибельные затраты свободного времени населения. Однако затраты времени населения на приобретение товаров еще остаются значительными. Совершенствование организационных форм управления торговлей позволяет достичь лучших конечных результатов и, следовательно, сокращения затрат времени на приобретение товаров.

Значительная роль принадлежит концентрации и специализации торговых организаций, предприятий, уменьшению количества магазинов в расчете на одну уставную торговую организацию. Наряду с этим возрастает значение таких факторов, как рациональное сочетание отраслевого и территориального управления торговлей, рост производительности труда и рентабельности торговли. Поэтому необходимо внедрять такие организационные формы управления, которые способствуют обеспечению эффективного воздействия управляющих систем на управляемые при минимальных затратах.

Разнейшим направлением совершенствования аппарата управления, как известно, является выбор оптимальной численности и структуры аппарата управления торговлей на различных уровнях. Имеются определенные качественные зависимости между объемом товарооборота и численностью аппарата управления торговых организаций как в целом, так и в разрезе отдельных подразделений. Поэтому представляется целесообразным проводить сравнение фактической численности работников аппарата управления с расчетной, что даст возможность получить количественную оценку этого соответствия методом экспертных оценок.

Направления совершенствования структур управления торговли могут быть положены в основу оценки организационного и технического уровня, а также качества кадров. Под уровнем организации труда и управления подразумевается величина, дающая представление, насколько эффективна анализируемая система — предприятия, организации, подразделения — ниже, чем у системы более организованной. Уровень организации труда и управления системы в целом может быть определен суммированием частных оценок организации труда и управления с учетом удельного веса отдельных подразделений в их общей численности.

Для характеристики системы в целом необходимо выбрать такой обобщающий показатель, который позволил бы в относительных величинах выразить качественно эту характеристику состояния системы как в целом, так и состояние ее элементов с целью увязки таких разнородных показателей, как товарооборот, прибыль, количество работников управления и др. в динамике их развития. Это, несомненно, будет способствовать развитию не только торговли, но и таких тесно связанных с ней отраслей, как легкая промышленность, отрасли аграрно-промышленного комплекса, что в конечном итоге будет способствовать претворению в жизнь решений партии и правительства, направленных на дальнейший рост благосостояния советского народа.

Сурначев В.В.
МИНХ им.Г.В.Илеханова

ЗАКОНОМЕРНОСТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВЛЕЙ

Функционирование и развитие социалистического общества как объекта управления обуславливается системой экономических законов, которые неразрывно связаны между собой. Выражая наиболее существенные, необходимые, причинно-следственные связи между социальными явлениями и процессами, экономические законы проявляются в отношениях между людьми в различных сферах их жизни и деятельности. Свое непосредственное проявление эти законы находят в закономерностях развитого социализма, обуславливающих необходимость и характер преобразования социалистического общества в коммунистическое.

Можно выделить закономерности управления вообще и закономерности организации управления в частности. Управление вообще представляет собой целенаправленное воздействие на любой объект, в результате чего происходят определенные изменения направления, скорости, интенсивности и других характеристик его движения или состояния.

Диалектическая связь между управлением и организацией проявляется в том, что последняя выступает как функция управления. В этой связи организацию можно рассматривать как подсистему в управляющей системе. Организационные процессы проникают в управленческие и наоборот, то есть управление не обходится без организации, а организация — без управления. "Ведь в широком смысле слова управлять нужно не только всем уже организованным, но и самими организациями всеми действиями. С другой стороны, само управление нужно организовать, создать ему необходимые формы, отработать содержание и обеспечить дальнейшее совершенствование" (1)

Управление торговлей представляет собой "... сложный, целенаправленный, непрерывный социально-экономический и организацион-

но-технический процесс воздействия управляющей системы на конкретный управляемый объект (секция, отдел, торговое предприятие, торгов и т. д.), осуществляемый по определенной технологии, с помощью системы методов и технических средств в целях достижения управляемой системой заданных показателей" (2). Необходимость совершенствования процесса управления в торговле вытекает из ряда объективных предпосылок и имеет свои закономерности.

Близкими предпосылками совершенствования организации управления торговлей на современном этапе являются:

- динамичное развитие розничного товарооборота;
- развитие материально-технической базы торговли на основе достижений научно-технического прогресса;
- развитие и усложнение технологических процессов.

Развитие розничного товарооборота – необходимое условие социалистического расширенного воспроизводства. В результате продажи населению товаров народного потребления возмещается их стоимость, а потребительная стоимость получает общественное признание. "Только в потреблении, – писал К. Маркс, – продукт становится действительно продуктом. Например, платье становится действительно платьем лишь тогда, когда его носят..." (3). Поэтому объем розничного товарооборота является одним из важнейших народнохозяйственных показателей, характеризующих повышение материального и культурного уровня жизни народа.

Для развития розничного товарооборота в условиях развитого социализма характерны определенные тенденции. Одной из них является непрерывный рост объема розничного товарооборота: в 1970 г. розничный товарооборот государственной и кооперативной торговли возрос по сравнению с 1940 г. в 6,3 раза, в 1983 г. по сравнению с 1970 г. – в 1,8 раза. (4).

Другой тенденцией развития розничного товарооборота является высокий темп его роста в расчете на душу населения. За период с 1940 по 1970 гг. розничный товарооборот государственной и кооперативной торговли на душу населения увеличился в 5,1 раза, а с 1940 по 1983 гг. – более чем в 8 раз. В 1983 г. он составлял в среднем по стране 1122 рублей. При этом темпы его роста на душу сельского населения, исходя из оптимистических темпов роста розничного товарооборота на селе, заметно выше, чем городского,

Это характеризуется следующими цифрами: розничный товарооборот государственной и кооперативной торговли в городах и населенных пунктах городского типа в 1975 г. увеличился на душу населения по сравнению с 1950 г. в 2,8 раза, а в сельских местностях — в 5,6 раза, с 1975 по 1983 гг. — соответственно в 1,3 и 1,4 раза. Более высокие темпы роста розничного товарооборота на душу сельского населения по сравнению с городским обусловлены тем, что доходы сельского населения растут быстрее. Так, реальные доходы рабочих и служащих в расчете на одного работающего в 1983 г. по сравнению с 1940 г. увеличились в 4,2 раза, а реальные доходы колхозников за этот же период — в 7,7 раза. Эти тенденции обусловлены увеличением производства товаров народного потребления, ростом потребностей населения и общим подъемом жизненного уровня советских людей (5).

Следующая тенденция заключается в качественных изменениях товарной структуры товарооборота. Эти изменения характеризуются состоянием макро- и микроструктуры товарооборота и, прежде всего, соотношением между продажей продовольственных и непродовольственных товаров. Динамику соотношения продовольственных и непродовольственных товаров в общем объеме товарооборота государственной и кооперативной торговли характеризуют данные таблицы I.

Таблица I

Соотношение продовольственных и непродовольственных товаров в общем объеме товарооборота государственной и кооперативной торговли, включая общественное питание за период 1940–1983 годов*

Годы	Все товары	в том числе:	
		продовольственные	непродовольственные
1940	100	63,0	37,0
1950	100	58,4	41,6
1960	100	54,4	45,6
1965	100	57,7	42,3
1970	100	55,5	44,5
1975	100	53,6	46,4
1980	100	50,8	49,2
1983	100	50,3	49,7

* — Народное хозяйство СССР в 1970 г. М., 1971, с. 581; Народное хозяйство СССР в 1983 г., с. 462.

Из данных таблицы следует, что доля непродовольственных товаров в общем объеме розничного товарооборота повышается. Общая тенденция не исключает того, что в отдельные периоды доля продовольственных товаров в общем объеме товарооборота может увеличиваться. Так, в 1961-1964 гг. значительно возросла продажа сельскому населению продовольственных товаров в общем объеме товарооборота. Такое увеличение объема продажи продовольственных товаров было вызвано переходом колхозов на денежную оплату труда; повышением спроса населения на более ценные продукты питания; изменением цен на товары; необоснованными действиями по ликвидации личных подсобных хозяйств, в результате которых резко упало поголовье скота, находящегося в подсобном хозяйстве у населения. Однако начиная с 1965 г. доля промышленных товаров в общем объеме товарооборота стала неуклонно повышаться.

Что касается микроструктуры товарооборота, то здесь внутри группы продовольственных товаров увеличивается доля более питательных и высококалорийных продуктов - мяса, молока, рыбопродуктов, овощей, фруктов. Продажа мясопродуктов в 1970 г. увеличилась по сравнению с 1940 г. (в сопоставимых ценах) в 9,6 раза, а за период 1970-1982 гг. - в 1,8 раза, молока и молочных продуктов соответственно - в 13 и 1,5 раза, рыбопродуктов - в 7,3 и 1,5 раза. В группе продовольственных товаров более высокими темпами растет продажа высококачественных предметов длительного пользования. За период 1940-1970 гг. продажа шелковых тканей увеличилась в II раз, трикотажных изделий - в 19 раз, радиоприемных устройств - в 38 раз, часов - в II раз, мебели - в 18 раз, велосипедов и мопедов - в 21 раз и т.д. С 1970 г. по 1983 г. произошло дальнейшее увеличение продажи этих товаров: продажа шелковых тканей увеличилась в 2,4 раза, трикотажных изделий - в 1,9 раза, часов - в 1,6 раза, мебели более чем в 2 раза, велосипедов и мопедов - на 16% и т.д. (6).

Развитие розничного товарооборота, обусловленное ростом производства товаров народного потребления и общим подъемом жизненного уровня населения, охарактеризовало интеграцию розничной, оптовой торговли и производства, а также концентрацию торгово-хозяйственной деятельности.

Рост концентрации в государственной розничной торговле СССР (без общественного питания) за период 1960-1983 гг., на конец года*

Показатель	Год					
	1960	1965	1970	1975	1980	1983
1. Розничный товарооборот, млрд. руб.	49,3	65,6	97,1	132,6	174,5	199,1
2. Среднегодовая численность работников, млн. чел.	1,4	2,0	2,5	2,95	3,25	3,3
3. Торговая площадь магазинов, млн. кв. м	8,5	13,4	16,8	21,4	24,8	26,8
4. Число магазинов, тыс. ед.	158,9	189,5	202,0	215,9	225,4	231,7
5. Товарооборот в среднем на один магазин, тыс. руб. (1:4)	310,0	347,0	483,0	614,4	774,2	854,9
6. Численность работников в среднем на один магазин, чел. (2:4)	8,8	10,3	12,5	13,6	14,4	14,3
7. Торговая площадь в среднем на один магазин, кв. м (3:4)	53,5	70,8	83,2	98,9	110,0	115,6

* Рассчитано по данным: Народное хозяйство СССР в 1982 г., М., 1983, с. 429, 437, 448; Народное хозяйство СССР в 1983 г., с. 459, 467, 478.

Из данных, приведенных в таблице 2, можно сделать вывод об увеличении товарооборота, численности работников и торговой площади в среднем на один магазин. Эта тенденция в наибольшей мере проявилась в 70-х годах и продолжает действовать в настоящее время. Концентрация во всем этом определяется технико-экономическими сторонами торгово-хозяйственной и торгово-коммерческой деятельности. Как правило, с ростом размеров торговых предприятий происходит процесс экономии затрат за счет увеличения масштабов торговой деятельности, выражающийся в снижении издержек обращения

на один рубль товарооборота, увеличении рентабельности. Все это определяет необходимость роста размеров предприятий в торговле.

Концентрация торговой деятельности означает, прежде всего, сокращение числа мелких объектов управления, что дает возможность сосредоточить торговлю в крупных предприятиях, материально-техническая база которых более соответствует современным требованиям. Процесс концентрации торговых предприятий создает благоприятные условия для универсализации и специализации торговой сети, что, в свою очередь, способствует внедрению прогрессивных форм продажи товаров и повышению качества обслуживания покупателей. В стране непрерывно растет количество продовольственных магазинов самообслуживания с универсальным ассортиментом товаров. Если в 1975 г. в государственной торговле насчитывалось 5838 единиц продовольственных магазинов самообслуживания с универсальным ассортиментом товаров площадью 2101,2 тыс. кв. м, то в 1982 г. их было уже 11415 единиц площадью 3612,6 тыс., в том числе универсамы составили 405 единиц, а их площадь — 347,5 тыс. кв. м.

Рассмотренные тенденции развития товарооборота, а также концентрация торговой деятельности, посредством которых проявляется действие экономических законов социализма, обуславливают проявление ряда закономерностей совершенствования организации управления торговлей. К ним относятся: совершенствование организационных форм, структур управления, методов управления, хозяйственных связей, применение АСУ.

Если в 50-х годах основной организационной формой розничной торговли были торги двух-трех типов, то начиная с 60-х годов появляются объединения, фирмы, торги "Гастроном" и т.д. Однако этот период характеризовался чрезмерно большим количеством типов розничных организаций. По мере укрупнения городов и сельских населенных пунктов и развития розничного товарооборота возникла необходимость рационализации организационных форм управления торговлей. В результате, в 1974 г. Министерство торговли СССР утвердило номенклатуру типов хозяйственных организаций розничной торговли системы Министерства торговли СССР. В этой номенклатуре количество типов организаций розничной торговли резко сокращено и составляет 13 разновидностей: 4 типа оптово-розничных объеди-

нений, городское хозрасчетное управление торговлей и 8 типов торгов. При этом неизменным условием выбора для конкретного города типов хозрасчетных торговых организаций является именно объем товарооборота. Например, в городе с годовым товарооборотом до 50 млн. рублей создается один универсальный торг; с оборотом от 50 до 100 млн. рублей — продовольственный и непродовольственный торги и т.д. Объем товарооборота, изменение его структуры, концентрация торговой деятельности во многом определили создание оптово-розничных плодоовощных объединений, а также агропромышленно-торговых объединений и образование в 1960 г. союзного и союзно-республиканских министерств плодоовощного хозяйства.

Изменение организационных форм, в свою очередь, влечет за собой развитие организационных структур. Например, образование министерств плодоовощного хозяйства в союзных республиках потребовало создания специфических организационных структур в аппарате управления этих министерств.

Совершенствование хозяйственных взаимоотношений выразилось в развитии длительных прямых хозяйственных связей между производителями, рыночными и вне рыночными потребителями, а также — между оптовыми и розничными торговыми предприятиями (организациями) и вне рыночными потребителями; в повышении роли долгосрочного договора; в расширении влияния торговых предприятий (организаций) на формирование планов производства; в расширении хозрасчетных отношений между органами управления промышленностью и торговлей. Конкретной формой совершенствования хозяйственных связей торговли с промышленностью явилось введение практики заключения пятилетних соглашений между главными управлениями Министерства торговли СССР (оптовыми организациями министерств торговли союзных республик) и промышленными объединениями (главными управлениями министерств) и переход в соответствии с этим на составление пятилетних заявок и заключение пятилетних договоров на поставку товаров.

Комплексное совершенствование экономических и организационно-правовых методов управления началось с 1969 г., когда торговля была переведена на новые условия планирования и экономического стимулирования. Тогда была предоставлена большая хозяйственная самостоятельность торговым объединениям, предприя-

тиям, учреждениям и организациям. Это сопровождалось дополнительными мерами по расширению прав производственных и торговых предприятий и организаций в планировании и хозяйственной деятельности, обеспечению их заинтересованности в достижении высокой эффективности работы и усилению ответственности за ее результаты. Повысилась роль экономических нормативов как важных рычагов воздействия на хозяйственную деятельность и в том числе — на распределении прибыли. Происходило дальнейшее совершенствование системы образования фондов экономического стимулирования. В настоящее время продолжают развиваться тенденции к применению всех методов в комплексе при выделении на ведущее место экономических методов как фактора повышения эффективности торговли.

Развитие товароборота, которое сопровождается изменением организационных форм, усложнением связей торговых организаций и предприятий с поставщиками товаров народного потребления, вызвало возрастание объема информации, к достоверности и скорости обработки которой предъявляются повышенные требования. Их можно удовлетворить только с помощью использования новейших средств передачи данных, ЭВМ и экономико-математических методов. В настоящее время в стране в системе Министерства торговли СССР разработана и функционирует подсистема "Управление товарооборотом", в рамках которой решаются 278 задач по учету, анализу и планированию товароборота, в том числе в Информационно-вычислительном центре (ИВЦ) Министерства торговли Латвийской ССР — 16 задач. Подсистема "Управление товарооборотом" по количеству решаемых задач занимает третье место среди других подсистем: АСУ, функционирующих в ИВЦ Министерства торговли СССР, уступая лишь таким подсистемам, как "Бухгалтерский учет", "Управление товародвижением".

Следующей предпосылкой совершенствования организации управления является развитие материально-технической базы торговли. В ее развитии проявляются различные тенденции технического, экономического и социального характера. С точки зрения технической и технологической, неоспоримостью развития материально-технической базы торговли обуславливается внутренне логикой научно-технического прогресса. Последний внес существенные изменения в развитие материально-технической базы торговли, что проявляется в быстром внедрении контейнерных перевозок, появлении новых

типов транспортных и погрузочно-разгрузочных средств, прогрессивных методов торгового обслуживания покупателей.

В государственной торговле количество продовольственных магазинов самообслуживания за девятую пятилетку (1971-1975 гг.) увеличилось с 14 до 33,2 тыс., непродовольственных - с 6,6 тыс. до 23,5 тыс., а их доля в розничном товарообороте - соответственно с 12,5 до 38,8% и с 19,0 до 60,2% (7). В 1982 г. количество продовольственных магазинов самообслуживания в государственной торговле составило 41476, непродовольственных - 38994 единиц, а их доля в розничном товарообороте всех магазинов - соответственно 47,5 и 64,1%.

Значительно расширилась номенклатура выпускаемого в стране торгового оборудования. Так, если в 1965 г. в розничной торговле насчитывалось 100 видов торговой техники, а на предприятиях общественного питания - 130 видов, то в 1978 г. эти показатели соответственно составили 160 и 270. Количество техники, приходящейся на 100 работающих в торговле, возросло за эти годы с 49 до 80 единиц, в том числе в общественном питании - с 64 до 106 единиц (8). В настоящее время предприятия торговли оснащаются электронными кассовыми аппаратами, электронными весоизмерительными приборами. На смену электромеханическим вычислительным машинам пришли электронно-клавишные вычислительные машины. Все шире внедряются в практику торговли тара-оборудование колесного и бесколесного типов; автомашины, обеспечивающие механизацию погрузки и выгрузки тары-оборудования и поддонов с товарами (в частности, автомашин с грузоподъемным бортом, консольным краном и ряд других) и т.д.

Процесс развития торговой техники характеризуется постоянством и непрерывностью. Однако в определенные периоды под влиянием потребностей развития производительных сил и ряда социально-экономических факторов возникает объективная необходимость более глубоких, коренных ее преобразований. Технический прогресс в торговле имеет своей целью на основе достижений науки и техники в значительной степени повысить эффективность труда торговых работников, улучшить качество обслуживания населения, обеспечить прохождение оваров от производства до потребителей с минимальными потерями при сохранении их качества, существенно улучшить условия труда работников торговли.

Процесс использования достижений научно-технической революции в торговле происходит медленнее, чем в промышленности, но тем не менее развитие торговли, как отрасли народного хозяйства, в техническом отношении осуществляется в основном интенсивно. В розничной торговле использование достижений научно-технического прогресса и научно-технической революции предполагает более интенсивное укрупнение розничной сети за счет преимущественного строительства крупных магазинов самообслуживания типа "Универсам" с широким ассортиментом продовольственных и непродовольственных товаров, а также за счет строительства универмагов, торговых центров. Укрупнение розничной сети дает возможность применять прогрессивную технологию продажи товаров и требует повышения уровня технической оснащенности торговых предприятий новейшей техникой и оборудованием.

В оптовой торговле технический прогресс направлен на создание крупных механизированных и автоматизированных складских хозяйств площадью от 15 до 205 тыс. кв. м с прогрессивной технологией внутрискладского перемещения товаров, погрузочно-разгрузочных работ. Происходит расширение сети высотных складов, в которых механизация всего оперативного процесса носит конвейерный характер, а регулирование процессов складирования, комплектования поставляемых товаров магазинам осуществляется с помощью ЭВМ.

Появление новых типов магазинов, строительство крупных торговых объектов также оказывает влияние на совершенствование организации управления торговлей и усиливает проявление закономерностей, выражавшихся в совершенствовании организационных форм, структур и методов управления торговлей. Так, появление в розничной торговле универсамов поставило вопрос о необходимости создания новых организационных форм - "Универсамторгов" и потребовало совершенствования организационных структур управления.

Развитие материально-технической базы оптовой торговли на основе достижений научно-технического прогресса и увеличение интенсивности протекания процессов на складах во многом обусловило изменение организационных структур аппарата управления Министерства торговли СССР и министерств торговли союзных республик. Так, в 1981 г. в Министерстве торговли СССР был образован отдел организации общетоварного складского хозяйства и

систем товароснабжения, а в министерствах торговли союзных республик — отделы организации складского хозяйства и товародвижения. Эти отделы занимаются разработкой основных направлений развития складской сети, совершенствованием организационной структуры управления складским хозяйством и т.п. Кроме этого, изменились оргструктуры предприятий розничной торговли, которые в настоящее время включают заместителей директоров по организации и строительству, главных инженеров, строительные группы и другие. В функции этих структурных подразделений входят строительство, ремонт, эксплуатация зданий и сооружений, техники, оборудования, электро- и газоснабжения, инженерно-технических коммуникаций.

Научно-технический прогресс оказывает влияние и на оргтехнику управления. Так, крупные торговые предприятия и организации в настоящее время оснащены современными средствами составления текстовых документов, копировальной техникой, средствами поиска и хранения документов, административной сигнализацией, а также производственным телевидением. Это создает условия для увеличения производительности труда в самом аппарате управления, позволяет интегрировать функции управления, удешевить его процесс, сократить звенность и в конечном счете — усовершенствовать структуру управления.

Развитие материально-технической базы торговли на основе достигнутый научно-технического прогресса предопределяет организацию ИВЦ, вычислительных станций и т.п., создание и внедрение АСУ в торговле. В системе Министерства торговли СССР функционирует в настоящее время 58 ИВЦ. Широкое распространение получили ЭВМ 3-го и 4-го поколений типа ЕС, видеотерминальные устройства, средства передачи данных.

Первые АСУ были характерны тем, что автоматизировали в основном операции, связанные с бухгалтерским учетом. В настоящее время круг решаемых задач значительно расширился. В списках решаемых в ИВЦ системы Министерства торговли СССР задач АСУ, помимо задач по товарообороту, имеются задачи по прогнозированию спроса населения на товары народного потребления, по учету кадров, анализу хозяйственной деятельности и другие. Всего в системе Министерства торговли СССР решается 2116 задач, из них по подсистеме "Изучение и прогнозирование спроса" — 105, по под-

системе "Управление кадрами" - 82, по подсистеме "Управление финансовою деятельностью" - 94. Применение ЭЕМ вызвало к жизни новые специфические организационные структуры управления, а в организационной структуре аппарата Министерства торговли СССР и министерств торговли союзных республик появились отделы автоматизированных систем управления и вычислительной техники. Кроме того, на торговых предприятиях и организациях в настоящее время создаются отделы, опорные пункты и другие структурные подразделения, осуществляющие обработку информации с помощью ЭЕМ.

Развитие материально-технической базы управления торговлей на основе ЭЕМ выявляет и такую закономерность, как совершенствование хозяйственных взаимоотношений торговых организаций и предприятий с поставщиками товаров народного потребления. Так, с помощью ЭЕМ в рамках АСУ осуществляется решение так называемой транспортной задачи, благодаря чему появляется возможность рационально прикреплять покупателей торговых предприятий и организаций к поставщикам товаров народного потребления, сокращать простой транспорта, экономить трудовые затраты на погрузочно-разгрузочные работы в результате сокращения зленности товародвижения.

Создание индивидуальной технологии товароснабжения проявляется в применении тары-оборудования, постепенном переходе на промышленную фасовку товаров, широком внедрении прогрессивных методов розничной продажи товаров, рационализации технологических процессов в торговле. Наиболее значительно рационализации подверглись такие процессы, как продажа товаров и обслуживание покупателей, фасовка товаров, технология доставки товаров в розничную сеть. Рационализация процесса розничной продажи товаров привела к широкому внедрению самообслуживания, открытой выкладки, торговли по заказам населения. В связи с созданием крупных универсальных продовольственных магазинов самообслуживания был разработан такой тип торговой организации, как "Универсамторг". Созданы универсамы, в которых наряду с продовольственными реализуются некоторые непродовольственные товары, поставило проблему совершенствования товароснабжения этими товарами, а это, в свою очередь, потребовало выделения в аппарате торгов (в торговых отделах) соответствующих специалистов.

В магазинах таких типов складывается структура управления, отличная от структуры аппарата, существующей в магазинах традиционных торгов. Она заключается в изменении функций отдельных работников, появлении новых должностей (контролер-кассир, продавец-консультант, фасовщик, администратор торгового зала), выделении бригад, несущих раздельную материальную ответственность в торговом зале и на складах магазинов. С развитием торговли по заказам стали появляться специализированные торговые объединения или выделяться специализированные магазины-базы, торгующие по заказам. В структуре аппарата управления магазинов, торгующих по заказам, основное место стали занимать работники, связанные с приемом, оформлением, комплектованием и доставкой заказов покупателя. К таким работникам относятся фасовщики, отборщики, комплектовщики. Были созданы специальные пункты приема заказов в учреждениях, предприятиях, что также отражает структурные изменения в управлении торговлей.

Развитие процесса фасовки товаров за счет применения на складах оптовых плодоовощных предприятий высокопроизводительных автоматизированных линий потребовало в одних случаях выделения в их структуре специализированных фасовочных цехов, а в других — создания самостоятельных фасовочных предприятий. В свою очередь, на подобных предприятиях произошли структурные сдвиги в сторону создания комплексных бригад, включающих в себя помимо операторов фасовочных линий и укладчиков фасовочных товаров в тару-оборудование, ремонтных работников и водителей электрокаров, обеспечивающих погрузку контейнеров в автомашины. В последние годы в продовольственной торговле интенсивно внедряется прогрессивная технология доставки, основанная на широком использовании тары-оборудования и комплекса соответствующих погрузочно-разгрузочных средств, в рамках общего процесса рационализации системы товароснабжения. Рационализация товароснабжения, которая основана на принципах ритмичности, плановости завоза товаров, потребовала разработки специальных систем, упорядочивающих и регулирующих процесс доставки товаров в розничную сеть. Суть этих систем состоит в четком выполнении комплекса работ по организации операций, связанных с внутрикладской технологией по разработке и выполнению графиков комплектования очередных партий товаров и их отправке в розничную сеть. Применение этих систем требует согласованной работы не только тех служб, кото-

рые находятся в оптовом предприятии, но и транспортных предприятий и транспортно-экспедиционных контор. Данные системы предполагают разработку рациональных маршрутов завоза товаров, основанную на использовании экономико-математических методов, а также принятие мер в материальной заинтересованности работников за ритмичную поставку товаров. С этой целью создаются диспетчерские службы (пункты).

Появление в организационной структуре розничных и оптовых торговых предприятий и организаций диспетчерских служб было вызвано объективной необходимостью вследствие значительного роста масштабов производства и товарооборота, усложнения межхозяйственных связей, быстротечности технологических процессов, постоянно меняющейся конъюнктуры рынка и других факторов. Создание диспетчерских служб позволяет рационально управлять товароснабжением, сокращать простой транспорта за счет уменьшения затрат времени на выполнение погрузочно-разгрузочных работ. В настоящее время диспетчерские службы созданы и хорошо себя зарекомендовали в плодоовощной торговле Москвы, Харькова, Воронежа, Днепропетровска, Краснодара, Риги и других городов; при областных и городских управлениях торговли они насчитывают в своем составе в зависимости от масштабов деятельности от 5 до 12 человек. Как правило, эти службы подчинены руководителю или его заместителю по коммерческой работе.

Диспетчерские службы в плодоовощной торговле дают возможность лучше координировать работу плодоовощных торговых предприятий, объединений и организаций, обеспечивают более тесную взаимосвязь различных служб соответствующих аппаратов управления. Особенно большую роль играют диспетчерские службы в период заготовок, когда остро стоит вопрос об оперативной и четкой подаче транспорта, контейнеров, распределении рабочей силы и т.п. Современный этап в организации управления плодоовощной торговлей характерен не только созданием диспетчерских служб на предприятиях, объединениях и организациях, но и диспетчерских отделов в самом аппарате министерств плодоовощного хозяйства союзных республик. Например, в Министерстве плодоовощного хозяйства Латвийской ССР в 1983 г. создан отдел информационно-диспетчерской службы в составе 4 человек. В функции этого отдела входят: сбор и обработка информации о ходе и итогах

заготовки плодоовощей, о реализации, объеме и состоянии товарных запасов; представление обработанных данных министерствам и другим заинтересованным организациям. В постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР "О мерах по дальнейшему развитию торговли и улучшению торгового обслуживания населения в одиннадцатой пятилетке", принятом в 1982 г., Министерству торговли СССР и Центросоюзу указано на необходимость разработать и осуществить мероприятия по распространению и южительного опыта создания диспетчерских служб с оперативной системой управления товароснабжением, оснащенной вычислительной техникой, современными средствами связи и другими необходимыми техническими средствами.

Таким образом, анализ основных предпосылок совершенствования организации управления торговлей, отражающих действие экономических законов социализма, позволил выявить ряд ее закономерностей. Все они — совершенствование организационных форм, структур и методов управления, развитие хозяйственных связей, применение АСУ — будут действовать и в дальнейшем. Однако конкретные формы развития, сочетания и проявления этих закономерностей будут во многом зависеть от тенденций общих предпосылок развития управления торговлей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Половников А. Вопросы совершенствования и организации управления торговлей: Научные труды МНХ им. Г. В. Плеханова. М., 1977, вып. 10, с. 12.
2. Давыко Т. П., Дейнеко О. А., Никитин В. М. Управление торговлей, М., 1979, с. 19.
3. Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 12, с. 717.
4. Народное хозяйство СССР в 1983 г. М., 1984, с. 456.
5. Народное хозяйство СССР в 1983 г. М., 1984, с. 409, 460, 461.
6. Народное хозяйство СССР в 1983 г. М., 1984, с. 436, 437.
7. Серебряков С. В. и др. Организация торговли. М., 1978, с. 89.
8. Шманский В., Орлов Я. Торговля и благо народа. М., 1980, с. 166.

Кудряков С. Я.
ЛГУ им. П. Стучки

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ КОМПЛЕКСНОЙ РАЦИОНАЛИЗАЦИИ ТОРГОВЛИ

Комплексная рационализация торговли является необходимым условием дальнейшего развития отрасли, ее интенсификации и повышения социально-экономической эффективности торговли: условиях, когда дальнейшее развитие намечено осуществить без увеличения численности работающих.

Комплексная рационализация представляет собой планомерный процесс совершенствования средств, форм и методов торгового обслуживания, основанный на реконструкции предприятий, их техническом переоснащении, внедрении прогрессивных систем товародвижения, рациональных и эффективных организационных структур управления, научной организации труда.

Впервые в СССР программа комплексной рационализации торговли была разработана в системе кооперативной торговли в 1975 г. Центросоюзом.

К началу 1985 г. комплексная рационализация кооперативной торговли в Латвийской ССР проведена полностью в 22 районах республики, что позволило за неполные четыре года XI пятилетки увеличить торговую площадь на 18 тыс. кв. м и сэкономить 6 млн. руб. на капитальном строительстве.

Одним из основных направлений комплексной рационализации торговли является совершенствование организационной структуры управления. В целях ее дальнейшего развития в Латвийской ССР разработана генеральная схема управления торговлей, предусматривающая устранение параллелизма и дублирования в деятельности торговых организаций. К примеру, в соответствии с генеральной схемой управления торговлей в Ормале сс даны торговле объединены по торговле промтоварами, промтоварами и в обществе сс питании. Совершенствование структуры управления торговлей позволило повысить экономическую эффективность работы отрасли и качество обслуживания покупателей. Всего за первые три года XI пятилетки

комплексная рационализация завершена в 205 магазинах государственной торговли городов республиканского подчинения. Анализ показывает, что в результате реализации комплексной рационализации торговли в указанных магазинах, как правило, повысился уровень торгового обслуживания, возросла производительность труда работников. В целом экономический эффект от реализации программы комплексной рационализации торговли за первые три года XI пяти-летки по Министерству торговли Латвийской ССР составил 7,8 млн. руб.

Вместе с тем еще на эту проблему удалось решить. В системе Министерства торговли Латвийской ССР в настоящее время насчитывается 1358 магазинов с торговой площадью 163,3 тыс. кв. м., однако обеспеченность торговой площадью населения в городах республиканского подчинения республики составляет только 60 % от раз, аботанного норматива (в Риге — 53 % норматива), а обеспеченность складскими помещениями — 32 % норматива. В результате примерно 70 % товарных запасов сосредоточены во многочисленным различным торговых предприятиях. Такое положение неизбежно ведет к замедлению товарооборачиваемости и снижению эффективности товароснабжения. Поэтому необходимо добиться полного освоения пятипроцентных отчислений средств от жилищного строительства (в 1961—1963 годах они освоены лишь на 61 %). По-видимому, целесообразно более активно использовать также кредиты банка.

Определенный опыт решения проблемы обеспечения торговли и складскими помещениями накоплен в г. Клайпеда Литовской ССР.

В этом городе все централизованные капиталовложения по отрасли "торговля" направляются на строительство складов (строительство I кв. м. складской площади в 5—10 раз дешевле строительства I кв. м. торговой площади), а новые магазины строились в основном за счет пятипроцентных отчислений средств от жилищного строительства. Поэтому в настоящее время в Клайпеде 70 % товарных запасов сосредоточены на складах и базах, а 30 % — в магазинах.

Четко налаженная система товароснабжения позволяет сократить площадь подсобных помещений в магазинах (в Клайпеде площадь подсобных помещений — 23 % от общей площади магазинов).

По Латвийской ССР в целом этот показатель составляет 45 %, а в Риге он колеблется от 23 % до 50 %.

Существует тесная зависимость товарооборота на 1 кв.м. торговой площади и доли торговой площади в общей площади магазина. Так, по расчетам автора, при удельном весе торговой площади в общей площади магазина до 30 % товарооборот с 1 кв.м. в продовольственных магазинах составляет 300 руб., а в непродовольственных - 220 руб.; при удельном весе торговой площади от 41 % до 50 % товарооборот соответственно равен 600 и 530 руб., а при удельном весе свыше 60 % - соответственно 1400 и 800 руб. Как видим, различия в товарообороте с 1 кв.м. торговой площади весьма значительны.

Следующим направлением совершенствования управления торговлей является сосредоточение торговли товарами сложного ассортимента в крупных магазинах. За 1981-1983 гг. во всех городах республиканского подчинения количество магазинов, торгующих товарами сложнотехнического ассортимента и культурно-бытового и хозяйственного назначения сократилось на 239 (с 864 до 625) единиц.

Уровень специализации продажи непродовольственных товаров составил в целом по системе Минторга Латвийской ССР 88 %, в Риге - 91 %, в Даугавпилсе - 89 %, а в Елгаве - 93 %.

Дальнейшую специализацию, по-видимому, следует проводить лишь после выявления «диспропорция в обеспеченности» торговыми площадями по продаже отдельных товаров. В последние годы возникли новые организационные формы торговли: появились магазины типа "Товары для женщины", "Товары для мужчин", "Техника в «чту»" и другие. Развивается торговля по образцам: в начале 1984 г. в системе Минторга Латвийской ССР насчитывалось 47 магазинов с удельным весом продажи товаров по образцам в общем объеме продаж непродовольственных товаров до 13 %.

Очень удобными для населения и более эффективными, чем другие виды продовольственных магазинов самообслуживания, являются универсамы. Развитие сети универсамов следует признать одним из основных путей развития торговли продовольственными товарами, ибо они создают удобства для выбора товаров и способствуют сокращению затрат времени покупателя при одновременном росте товарооборота на 1 кв.м. торговой площади.

весьма перспективной и необходимой в современном условиях является система снабжения товаров при помощи тари-оборудования. При этом торговая площадь увеличивается на 20-25 % благодаря тому, что основная масса товарных запасов (зачастую до 90 %) находится непосредственно в торговом зале, и потребность в транспорте сокращается в 3 - 3,5 раза. За период 1981-1983 гг. 273 магазина системы Минторга Латвийской ССР были переведены на эту прогрессивную форму товародвижения. Для того чтобы эффективно использовать тари-оборудование, ее необходимо периодически ремонтировать. Для этой цели в 1983 г. построено 4 участка по ремонту в городах Риге, Юрмале, Вентспилсе и Даугавпилсе. Вместе с тем при использовании тари-оборудования необходимо преодолеть негативную тенденцию к ее применению как стационарного оборудования, что существенно снижает общую эффективность торговли.

С проблемой использования тари-оборудования тесно связана задача расширения продажи фасованных товаров. Анализ показывает, что промышленная фасовка намного дешевле фасовки товаров в магазинах (иногда - на 40 %). Однако, в настоящее время в торговле фасуется лишь около 50 % товаров, причем, более половины (в Риге 83 %) этой работы осуществляется непосредственно в магазинах. Целесообразно создавать крупные централизованные цеха фасовки. Так, в Клайпеде это позволило сократить издержки обращения в 1,5 - 2 раза и примерно в 2 раза снизить затраты на фасовку товаров [1].

Организационные структуры управления торговлей проектируются на основе номенклатуры основных типов хозяйственных организаций розничной торговли, действующей с 1974 г., и номенклатуры типов магазинов, утвержденной в 1982 году. При построении новых организационных структур управления торговлей в принципе правомерно учитывать величину розничного товарооборота, количество и размеры подведомственных предприятий и численность работников. Однако в указанных документах не отражены такие структурные образования, как розничные торговые объединения, объединенные дирекции магазинов, оптово-рознич

ные объединения и некоторые другие.

Между тем характерной чертой изменения структуры управления торговлей в современных условиях является концентрация торговой деятельности.

При этом происходит не только количественное укрупнение, но и качественное изменение функций управления торговлей. На основе централизации ряда функций (например, бухгалтерских) можно в пределах той же численности работников укрепить и расширить коммерческий аппарат торговой организации, централизовать принятие решений по вопросам строительства и ремонта зданий, замены и ремонта торгово-технологического оборудования, вывоза тары и других.

На наш взгляд, основой для проектирования организационных структур управления торговлей должны стать оптимальные объемы их хозяйственной деятельности. К примеру, нельзя руководствоваться только численностью населения города, а следует учитывать миграцию населения, среднедушевой товарооборот; определить ожидаемый объем розничного товарооборота и т.д.

Таким образом, в условиях ограниченных объемов капиталовложений и нехватки трудовых ресурсов, а также учитывая необходимость улучшения торгового обслуживания населения, необходимо постоянно совершенствовать организационную структуру управления торговлей как фактор повышения ее эффективности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дихтинский А.А. Организация торговли в городе. М., 1963, с. 58.

Гармаз И.И.
ДМГУ

УПРАВЛЕНИЕ РИТМИЧНОСТЬЮ ПРОЦЕССОВ В ТОРГОВЛЕ

Важной особенностью торгового процесса является значительная его аритмия. Прежде всего это относится к аритмии поступления и реализации товаров, использования основных ресурсов торговых объектов.

Неритмичность основных процессов в торговле вызвана факторами, которые можно подразделить на две группы:

- факторы, имеющие объективный характер или независимые от торговых объектов;
- факторы, влияние которых можно регулировать на уровне организаций и предприятий торговли.

Первая группа факторов вызвана неритмичностью поступления товаров от поставщиков в розничные предприятия, условиями работы и отдыха покупателей, дискретностью увеличения доходов населения.

Вторая группа связана с неоптимальным управлением товарными ресурсами в отрасли, режимом работы магазинов, графиком выхода на работу торговых работников, недостаточным привлечением работников на неполный рабочий день и т.д.

Очевидно, что аритмия торгового процесса приводит к нерациональному использованию ресурсов торговых объектов, оказывает решающее влияние на производительность труда работников магазинов и, безусловно, сказывается на качестве торгового обслуживания.

Оптимизация организации и управления торговлей может, во-первых, существенно уменьшить аритмию и, во-вторых, привести к максимальному соответствию режимов работы магазинов объективной аритмии торгового процесса. Решению этих задач будет способствовать обоснованное измерение уровня аритмии и количественный анализ ее причин. Повышение ритмичности процессов в торговле пред-

полагает проведение ряда организационно-технических мероприятий, связанных с определенными затратами. Именно поэтому объективная оценка потерь, вызванных аритмией, представляется важным направлением экономических исследований.

В отраслевой экономической литературе определенное внимание уделяется расчету показателей ритмичности торгового процесса. В качестве показателей уровня ритмичности обычно используют коэффициенты вариации экономических показателей, отражающих различные стороны торгово-хозяйственной деятельности, или специальные коэффициенты ритмичности.

Однако эти показатели не в полной мере описывают рассматриваемую аритмию. Во-первых, значения экономических показателей в определенные периоды времени могут в несколько раз отличаться от средних значений, что приводит к заметной "деформации", таких показателей ритмичности. Во-вторых, наличие объективных причин аритмии не позволяет считать обоснованным, например, однопольный план реализации, рассчитанный путем деления месячного плана на число рабочих дней. В-третьих, указанные показатели не дают ответа на принципиально важный вопрос: существуют ли устойчивые периоды времени с большой ритмичностью процессов в торговле?

Представляется, что более глубокий анализ ритмичности может быть получен при использовании алгоритмов классификации.

В общем случае задача классификации анализируемой совокупности объектов или наблюдений формулируется как задача поиска такого разбиения (правила классификации) заданной совокупности объектов на непересекающиеся классы (скопления, таксоны, образы), при котором функционал качества разбиения достигает своего экстремального значения.

Применительно к анализу ритмичности процессов в торговле значительный интерес представляет задача распределения рабочих дней месяца (часов работы торгового объекта) на три класса со слабой, средней и большой интенсивностью того или иного процесса. Для этого частного случая уточненная формулировка задачи класси-

фикации (таксономии) сводится к следующему: разделить рабочие дни месяца (часы работы предприятия торговли) на три класса (таксона) таким образом, чтобы максимальный коэффициент вариации экономического показателя, отражающего одну из сторон торговой деятельности, по всем классам был минимальным.

Для решения этой задачи таксономии был предложен простой алгоритм локального улучшения, в котором наблюдения переносились из класса в класс с целью минимизации функционала качества разбиения. Здесь мы намеренно отвлекаемся от математического анализа по двум причинам. Во-первых, для задач небольшой размерности достаточно легко построить алгоритм полного перебора, который обеспечивает оперативное решение задач на ЭВМ. Во-вторых, математические аспекты алгоритмов классификации достаточно хорошо освещены в специальной литературе [1].

Ритмичность процессов в торговле будет измерена более обоснованно, когда ее уровень будет определяться с учетом результатов таксономии соответствующих экономических показателей. В этом случае показатели ритмичности (коэффициент ритмичности, коэффициент вариации) рассчитывается для каждого таксона, а в качестве общего показателя ритмичности выбираются средневзвешенные частные показатели ритмичности. Так, например, коэффициент вариации однодневной реализации определяется по формуле:

$$v = \frac{100 \sum_{s=1}^3 h_s \cdot K_s}{K \bar{T}}, \quad (1)$$

где h_s - среднее квадратическое отклонение реализации таксона s ; K_s - число дней таксона s ; \bar{T} - среднедневная реализация за месяц; $K = \sum_{s=1}^3 K_s$.

В таблице I приведены результаты таксономии основных экономических показателей трех магазинов одинаковой специализации одной из ленинградских торговых фирм за февраль 1983 г.

Таблица I

Показатель (номер магазина)	Значение экономического показателя и его параметры (число дней, коэффициент вариации, %)			
	1 месяц	1 таксон	2 таксон	3 таксон
Фактическая среднедневная реализация (1) - руб.	5429,6 (25;31,64)	3642,9 (9;7,77)	4452,5 (5;2,18)	7335,6 (11;7,62)
Фактическая среднедневная реализация (2) - руб.	5577 (25;40,5)	2467 (5;5,95)	4150 (8;8,89)	7114,2 (12;24,57)
Фактическая среднедневная реализация (3) - руб.	4071 (25;33,91)	2027,6 (7;6,74)	3341,3 (11;14,64)	7261,1 (7;14,28)
Среднедневное поступление (1) - руб.	5068 (25;83,1)	2113,9 (9;32,6)	5891,4 (7;18,7)	16608,8 (4;7,87)
Среднедневное поступление (2) - руб.	6997 (25;103,3)	2460,5 (4;33,32)	5856 (4;12,60)	20237 (7;34,48)
Среднедневное поступление (3) - руб.	4157,2 (25;75,83)	1421 (4;20,16)	4100,4 (8;19,85)	9348,9 (7;20,83)
Среднедневные товарные запасы (1) - тыс. рублей	189,3 (25;1,6)	184,9 (8;0,51)	189,6 (12;0,51)	195,6 (5;0,71)
Среднедневные товарные запасы (2) - тыс. рублей	153,4 (25;0,5)	139,3 (11;1,7)	151,7 (7;3,55)	177,3 (7;2,2)
Среднедневные товарные запасы (3) - тыс. рублей	239,0 (25;1,5)	236,3 (13;0,57)	242,1 (8;0,37)	247,1 (4;0,51)

Для иллюстрируемых магазинов коэффициенты вариации однодневной реализации (поступления), рассчитанные без результатов таксономии и по формуле (1), соответственно равны 31,64%; 40,5%; 33,91%; (83,1%; 103,3%; 75,89%) и 6,76%; 19,16%; 13,64% (18,88%; 52,4%; 26,95%). Счевидно, что величины 6,76%; 19,16%; 13,64% (18,88%; 52,4%; 26,95%) в большей степени отражают адекватность реализации (поступления).

Неритмичность реализации в торговле, в значительной степени определяющую эффективность использования основных ресурсов, нередко объясняют действием факторов, нерегулируемых на уровне торговых объектов, то есть аритмией поступления и покупательских потоков. По-видимому, это вызвано тем, что количественно оценить влияние на аритмию реализации отдельных факторов первой и второй группы (регулируемых и нерегулируемых) чрезвычайно сложно. Именно поэтому важным направлением сравнительного анализа результатов торговско-хозяйственной деятельности является анализ соотношения между ритмичностью поступления и реализации. На это соотношение влияют различные факторы, связанные с организацией и управлением (регулируемые факторы); неравномерность покупательских потоков; дискретность увеличения доходов населения (нерегулируемые факторы).

При оптимальной организации торговли и оптимальном управлении товарными запасами текущего хранения (объем и структура товарных запасов текущего хранения является основным фактором "сглаживания" аритмии поступления) соотношение между ритмичностью поступления и реализации полностью определяется неравномерностью покупательских потоков и дискретностью увеличения доходов населения. Правомерно предположить, что действие этих факторов является одинаковым для классов однотипных торговых объектов.

Таким образом, при оптимальной организации торговли и оптимальном управлении справедливо

$$\frac{V_n}{V_p} = \text{const};$$

где V_n (V_p) - показатель ритмичности поступления (реализации).

В общем случае отношение $\frac{V_n}{V_p}$ еще не может служить интегральным показателем эффективности организации и управления по отношению к ритмичности торгового процесса, поскольку это отношение заметно зависит от объема и структуры товарных запасов, в частности от относительных товарных запасов текущего хранения (товарных запасов текущего хранения на единицу реализации). Относительные товарные запасы текущего хранения для иллюстрируемых магазинов соответственно равны: 1,394; 1,1; 2,357. Существенные различия

относительных товарных запасов отражает во-первых, конкретные условия функционирования объектов торговли и, во-вторых, различную возможность в "сглаживании" ритмики поступления товарных запасов пропорционально их величине. Некоторое завышение относительных товарных запасов в отдельных магазинах, как известно, связано с расширением ассортимента товаров, большей торговой площадью и направлено на увеличение объема реализации. Следовательно, для построения показателя, определяющего эффективность организации и управления по отношению к ритмичности реализации, необходимо провести структуризацию товарных запасов текущего хранения, то есть определить товарные запасы текущего хранения, связанные с расширением ассортимента товаров, большой торговой площадью.

Решение этой задачи структуризации товарных запасов текущего хранения основано на следующем экспериментально выявленном факте: зависимость между относительными товарными запасами текущего хранения (y) и объемом товарооборота (x_1), торговой площадью (x_2) и коэффициентом завершенности покупок (x_3) в форме

$$y(x) = a_0 + a_1 x_1 + a_2 x_2 + a_3 x_3$$

является чрезвычайно высокой (коэффициент корреляции превосходит 0,9). Так, например, теоретическое уравнение для этой связи по 15 однотипным магазинам торговой фирмы имеет вид $y(x) = 0,427 + 0,523x_1 + 0,786x_2 + 0,0019x_3$. $R = 0,96$.

В качестве интегрального показателя эффективности организации и управления по отношению к ритмичности торгового процесса может быть выбрано выражение

$$K = \frac{V_p}{V_T \left(\frac{z}{T} - a_2 x_2 - a_3 x_3 \right)}, \quad (2)$$

где z - объем товарных запасов текущего хранения; T - объем реализации.

Для иллюстрируемых магазинов торговой фирмы этот показатель соответственно равен

$$K_1 = \frac{18,88}{6,76(1,394 - 0,786 \cdot 0,092 - 0,00191 \cdot 78)} = 2,381;$$

$$K_2 = \frac{52,47}{19,18(1,1-0,786-0,091-0,00191 \cdot 76)} = 3,095;$$

$$K_3 = \frac{26,95}{13,64(2,357-0,786-0,242-0,00191 \cdot 420)} = 1,447.$$

Эти результаты не являются очевидными: данные таблицы 1 не позволяют провести сравнительный анализ эффективности организации управления по отношению к аритмии торгового процесса.

Расчет показателей ритмичности торгового процесса в соответствии с формулой (1) и интегральным показателем (формула 2) с очевидностью позволяет количественно оценить основные причины аритмии торгового процесса.

Рассмотрим теперь вопросы оценки потерь, вызванных аритмией торгового процесса. Думается, что наиболее важное направление — это оценка потерь живого труда, что связано с двумя моментами. Во-первых, затраты живого труда в торговле имеют наибольший удельный вес в издержках обращения. Во-вторых, в XI пятилетке перед отраслью торговли поставлена важная и качественно новая задача перехода на интенсивный путь развития: обеспечить на действующих предприятиях выполнение планов и заданий при той же или меньшей численности работников.

При оценке потерь живого труда, вызванных аритмией, необходимо, во-первых, количественно описать интенсивность торгового процесса, в частности, интенсивность реализации, и, во-вторых, любую интенсивность торгового процесса поставить в соответствие с общественно необходимыми объемами трудовых ресурсов.

Точное описание интенсивности торгового процесса предполагает построение функций $x_1 = x_1(t)$, где x_1 — факторы, определяющие общественно-необходимые затраты живого труда в торговле. Приближенное решение этой задачи может быть получено с помощью таксономии значений факторных признаков x_1 во времени. Исследования показывают, что удовлетворительные результаты могут быть получены с помощью приведенной выше задачи таксономии с разбиением значений факторных признаков на три класса (таксона).

Решение второй задачи предполагает построение функции $y=y(x_1, x_2, \dots, x_m)$, которая отражает общественно-необходимые затраты живого труда (m — число факторов, определяющих трудозатраты живого труда в торговле). Задача построения функции $y=y(x_1, x_2, \dots, x_m)$ — это задача нормирования трудозатрат в торговле. При этом необходимо исходить из того, что основными факторами, определяющими общественно-необходимые затраты живого труда в торговле, являются: число совершенных покупок, покупательский поток, коэффициент завершенности покупок, торговая площадь.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Айвазян С.А., Енюков И.С., Мешалкин Л.Д. О структуре и содержании пакета прикладных программ по прикладному статистическому анализу. — В кн.: Алгоритмическое и программное обеспечение прикладного статистического анализа. М., 1980.

РУКОВОДИТЕЛЬ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВЛИ

Труд руководителя заключается в умении обеспечить общее руководство процессом функционирования и развития системы управления.

Широкое использование в теории и практической деятельности системных дисциплин — характерное явление последних лет. Не избежала этого и отрасль торговли, как одна из наиболее сложных и масштабных систем в народном хозяйстве страны. Более того, именно в сфере торговли, где сосредоточены весьма разнообразные по сложности, масштабам и характеру взаимных связей предприятия и организации, последовательное внедрение современных концепций управления, базирующихся на системной методологии, могут дать наибольший народнохозяйственный эффект.

Основная причина широкого использования системной методологии при организации систем управления на различных уровнях человеческой деятельности объясняется ориентацией этой методологии на изучение всей совокупности свойств и связей системы исключительно с точки зрения ее целей, задач, т.е. конечного эффекта. Такая целеустремленность указанной методологии имеет, очевидно, принципиальное значение именно для крупномасштабных систем с высоким уровнем сложности. Именно в таких системах наиболее вероятно и практически часто встречаются ситуации, при которых отдельные подсистемы функционируют с полной отдачей, достигают своих локальных целей, а отдача системы в целом недостаточна, ее цели не достигнуты.

Другое важное достоинство системной методологии состоит в универсальности ее применения — независимо от уровня иерархии системы. Следующее достоинство состоит в ее влиянии на образ мышления руководителя. В известной мере сама системная методология, по существу, является способом организации мышления руководителя. В настоящее время, когда практика системного управления в сфере торговли только развивается, указанное концептуальное значение системной методологии имеет исключительно важное значение.

Система — центральное понятие системной методологии управления. Каждый руководитель в повседневной практике встречается с этим понятием, использует его, и поэтому может показаться, что система не нуждается в каком-либо определении. Однако это не так. Более того, анализ только содержательных определений этого понятия много лет для понимания сущности процесса руководства системой.

В этой связи рассмотрим две точки зрения руководителя на подчиненную ему систему торговли. Первая точка зрения (мы ее назовем функциональной) позволяет руководителю рассматривать подчиненную систему, как "черный ящик", внутреннее строение и организация которого неизвестны и который поэтому может быть задан лишь границами и значениями некоторых внешних характеристик. Очевидно, что с функциональной точки зрения могут быть описаны системы любого уровня — как отдельное торговое предприятие, так и вышестоящее звено отрасли. Различными, разумеется, будут границы системы и внешние характеристики. Что касается границ системы, то они интуитивно очевидны, хотя четкое их знание, особенно в сфере отношений с другими системами, весьма существенно в практике руководства. Что же касается внешних характеристик торговой системы, то они должны быть детализированы.

Будем считать, что внешние характеристики — суть совокупности входных и выходных характеристик системы. При этом ни одна характеристика предприятия не может быть одновременно входной и выходной. Если в качестве торговой системы взять, например, предприятие розничной торговли, то входными характеристиками могут служить: рабочая сила, капиталовые вложения, уровень технической оснащенности и т.д., а также управляющие воздействия вышестоящей инстанции — все, что в той или иной мере определяет условия функционирования торгового предприятия. С другой стороны, выходными характеристиками того же торгового предприятия могут быть, например, торговая выручка, финансово-экономические показатели, чеменклатурно-объемные показатели реализации, характеристики качества обслуживания и др. — все, что в той или иной мере характеризует результаты функционирования данной торговой системы.

Из функционального определения системы управления торговой системой следует, что орган управления входит в состав самой системы и, следовательно, все управляющие воздействия этого внутреннего органа управления остаются внутри системы. Такой подход полностью согласуется с практикой, ибо если заданы внешние характеристики системы, то способы и методы управления реализацией выходных характеристик в зависимости от входных есть прерогатива внутреннего органа управления системой.

Вторая точка зрения (мы ее назовем структурной) позволяет руководителю рассматривать подчиненную систему как совокупность взаимосвязанных элементов. Другими словами, если функциональное определение представляло систему в виде "черного ящика", то структурное определение, наоборот, раскрывает внутреннее содержание и связи той же самой системы.

Если представить систему в виде совокупности элементов и связей между ними, то видно, что детализация ее описания будет зависеть от того, что мы выберем в качестве элемента. Структурное определение описывает систему с такой точностью и детализацией, которые зависят от выбранных элементов. Из этого следует, что структура самих элементов в таком представлении не известна и роли не играет. Здесь главное — лишь знать внешние характеристики элементов. Но в этом случае определение элемента совпадает с функциональным определением системы.

Понятие эффективности системы является одним из основных понятий как в системных дисциплинах, так и в практике управления сложными организационными торговыми системами. С помощью этого понятия оцениваются результаты работы торговой системы в целом и результат целенаправленной деятельности руководителя по управлению подчиненной торговой системой.

В общепринятом смысле под эффективностью понимается некоторая мера, численно характеризующая качество системы, некоторый обобщенный результат ее функционирования, отнесенный к вложению в создание системы ресурсов. В зависимости от способа измерения результатов работы системы, от способа измерения ресурсов используются различные показатели эффективности. Таким образом, если эффективность — это некоторое значение, то показатель эффективности — это единица ее измерения. Например, если в качестве показателя эффективности работы торгового предприя-

тая принятая прибыль, то количественно эффективность данного торгового предприятия отражается в сумме этой прибыли.

Понятие "эффективность системы" играет большую роль в процессе управления организационной структурой. Эта роль состоит в том, что эффективность (в правильно поставленной системе управления) является параметром регулирования, т.е. параметром, который лежит в основе принятия всех решений руководителем системы. Эффективность является обобщенным показателем деятельности торговой системы, и в наибольшей степени пригодна для выполнения функций параметра регулирования при управлении.

Труд руководителя характеризуется его творческим характером. Наиболее сложным и не менее ответственным в его работе является принятие решений. Решение является основной формой управленческой деятельности. От правильного принятия решений, от последовательности всего цикла во многом зависит эффективность всей системы управления.

Управленческая деятельность, рассматриваемая в широком смысле этого слова, включает достаточно обширный круг операций — распорядительская и организаторская деятельность, сбор и обработка данных для осуществления управления. Все эти операции могут быть разделены на две группы по признаку исключительной (обязательной) принадлежности к зоне компетенции руководителя системы управления торговлей.

В первую группу нами включаются только такие управленческие операции, выполнение которых является исключительной прерогативой руководителя, за выполнение (срока, качества и т.д.) которых он лично несет персональную ответственность и которые, кроме него, никто не имеет право выполнять. В эту группу войдет и операция, составляющая зерно, сущность деятельности руководителя, — операция принятия решения.

Во вторую группу управленческих операций следует включить такие, выполнение которых не является прерогативой руководителя и которые руководитель может поручить своему аппарату. Поскольку на нижних уровнях руководителя могут не располагать управленческим аппаратом, то она выполняют операции обеих групп.

По существу, любое должностное лицо в системе торговли имеет определенную функциональную сферу ответственности, в пределах которой оно компетентно принимать решения. В общем случае,

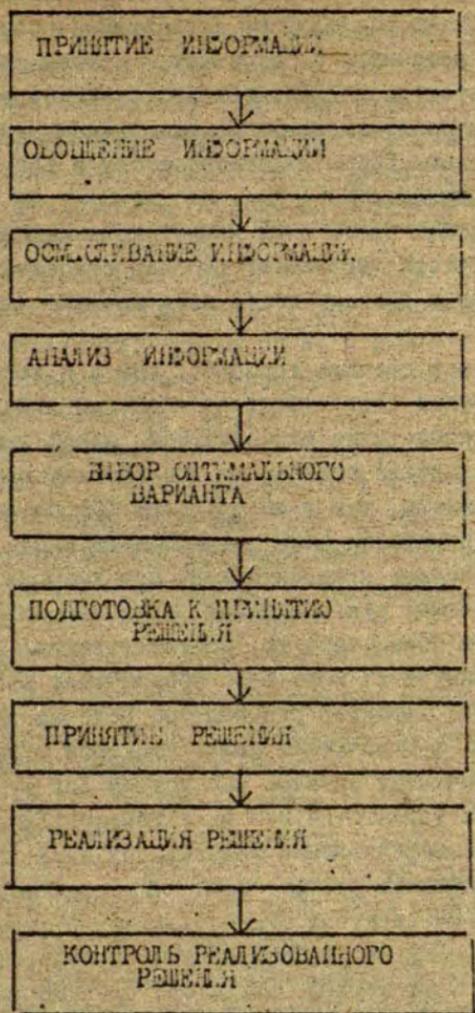


Рис. 1 Цикл принятия управленческих решений

сфера ответственности и зона компетенции могут не совпадать для тех или иных руководителей. Они обладают малой сферой ответственности, однако располагают достаточной зоной компетенции для принятия решений. И, наоборот, малая зона компетенции не соответствует достаточно большой сфере ответственности. В обоих случаях управление организовано неконкретно и не может быть эффективным. Сфера ответственности и зона компетенции должны строго совпадать.

Итак, в пределах своей зоны компетенции каждое должностное лицо в системе торговли принимает решения относительно подчиненной ему системы, и поэтому может быть названо лицом, принимающим решения (ЛПР).

Очевидно, что в системе торговли, как и в любой организационной иерархической системе, нет должностных лиц, не обладающих своей, пусть достаточно ограниченной, зоной компетенции. Так же, как и определение системы не накладывает ограничений на ее минимальные размеры, так и определение ЛПР не накладывает ограничений на минимальный ранг должностного лица.

Различают линейных руководителей, принимающих линейные решения, и функциональных руководителей, принимающих функциональные решения. Будем обозначать их, соответственно: ЛЛПР, ЛФПР, если важно подчеркнуть их характер. Обозначение ЛПР будем использовать там, где характер руководства роли не играет.

Один и тот же руководитель может являться одновременно и ЛЛПР, и ЛФПР. В качестве примера рассмотрим ЛПР функционального отдела аппарата управления местными торговыми организациями. Для непосредственно подчиненных сотрудников отдела он играет роль линейного руководителя. Для руководителей торговых организаций он является функциональным руководителем в зоне компетенции. ЛПР неразрывно связан с подчиненной ему системой и входит в ее состав, когда эта система рассматривается в функциональном смысле, и выдвигается из нее, когда та же система рассматривается в структурном смысле.

Это связано с тем, что функциональное рассмотрение системы не предполагает выделение ее органа управления, в то время как в структурном определении системы такое выделение — обязательно. В практике управления торговыми системами существуют решения, принятие которых есть прерогатива одновременно

нескольких ЛПР, представляющих руководство различных подсистем системы торговли. В таких случаях ЛПР не является персонализированным понятием; это, в известном смысле, коллективное должностное лицо, действующее на принципе единогласия составляющих его должностных лиц. В отдельных случаях существует коллективное ЛПР, принимающее решения по принципу большинства составляющих его должностных лиц.

Следовательно, можно сделать следующие выводы: - в различных источниках системные понятия (или категории) используются в различных контекстах. Кроме того, в связи с относительной молодостью (примерно 30 лет) системных представлений терминология еще окончательно не сформировалась, не является общепринятой. Исходя из этого, целесообразно рассмотреть всю совокупность этих понятий во взаимосвязи и в едином контексте, применительно к торговым системам. - Это тем более необходимо, что понимаяне руководителем сущности системных понятий, их взаимной связи и взаимообусловленности и составляет основу методологии системного подхода к управлению:

- в самой основе процесс управления состоит в выработка управляющих воздействий на управляемую систему с последующим изменением внешних характеристик этих систем. Причем характер этих воздействий может быть принципиально различным в зависимости от того, от какого руководителя они исходят.

Для обеспечения согласованного управления со стороны руководства торгового предприятия существуют горизонтальные связи согласования и координации деятельности между функциональными отделами на уровне их руководителей.

Однако согласование деятельности функциональных отделов торгового предприятия идет по связи управления руководителя с руководителями отделов. Эта связь принципиально отличается от связи управления между руководителями функционального отдела и предприятия торговли и действует только в пределах зоны компетенции функционального отдела. И, следовательно, исходит лишь из интересов отдела. Связь управления руководителя торгового предприятия с руководителями отделов осуществляет управляющие воздействия, учитывающие интересы торгового предприятия в целом. Именно эта связь управления осуществляет основное согласование деятельности функциональных отделов по их руковод-

оту торговыми предприятиями. В этой связи управляющие воздействуют руководитель вырабатывает, исходя из критерия эффективности торгового предприятия в целом, в то время как управляющие воздействия функционального руководителя учитывают лишь частные критерии эффективности деятельности отдела в предприятий торговли в зоне своей компетенции.

Реальная система управления в многоуровневой иерархической организационной системе торговли представляет собой сложную сеть функциональных и линейных связей управления. От налаживания этих связей всецело зависит эффективность всей системы торговли.

ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ СОБЫТИЙНОЙ ДЕЯ- ТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТОРГОВЛИ

В процессе общественного воспроизводства промышленность и торговля обеспечивают реализацию определенных функций, обусловленных существующим между ними разделением труда. В основе такого разделения труда лежат технико-технологические и другие условия и определяемая ими организация труда, необходимая, с одной стороны, для производства продукции, а с другой — для обеспечения реализации изготовленных товаров. В результате разделения труда между промышленностью и торговлей создаются благоприятные условия для углубления специализации в этих отраслях, что позволяет обеспечить более высокую производительность труда. При этом предприятия промышленности могут сосредоточить свое внимание на выпуске высококачественной и соответствующей спросу продукции, добиваясь постоянного повышения эффективности производства, а предприятия и организации торговли — обеспечивать более рациональное товародвижение, лучшую сохранность изделий и на высоком уровне осуществлять реализацию продукции.

Разделение труда между промышленностью и торговлей не является однажды определенным и неизменным. Его следует постоянно развивать и совершенствовать, чтобы в условиях социалистических производственных отношений и планового ведения социалистического хозяйства обеспечить дальнейшее повышение эффективности функционирования народного хозяйства, рационально используя для этого разделение труда между промышленностью и торговлей. На такое разделение труда особое внимание оказывает развитие науки и техники, требующее постоянного уточнения и выявления наиболее целесообразного набора задач, решаемых предприятиями промышленности и торговли.

Говоря о разделении труда между промышленностью и торговлей, следует иметь в виду, что в этих отраслях народного хозяйства нашей страны, в свою очередь, также имеется определенное разделение труда.

Так, в торговле существующее разделение труда определяет специфические задачи, которые должны решаться промышленностью и торговлей. Вместе с тем общая ответственность за обеспечение населения необходимой продукцией требует как использования всех преимуществ разделения труда, так и устранения любых тенденций обособления. Все это может быть достигнуто благодаря установлению и постоянному развитию хозяйственных связей между торговлей и промышленностью, их более полному взаимодействию при решении задач управления производством и реализацией товаров народного потребления. Это взаимодействие должно быть направлено на решение таких важных задач, как:

- определение основных тенденций развития спроса населения на отдельные товары;
- обоснование основных направлений развития моды и ассортимента;
- разработка коллекции изделий для последующего обсуждения и производства;
- подготовка и проведение оптовых ярмарок;
- подготовка к производству соответствующей спросу продукции;
- создание оптимальных запасов товаров, их эффективное содержание и хранение;
- организация рациональных перевозок товаров;
- организация выполнения заключенных договоров и заказ-нарядов.

Более тесно предприятия промышленности и торговля должны взаимодействовать при доставке товаров покупателям, обеспечении необходимыми запасными деталями и комплектующими изделиями, своевременном устранении выявленных дефектов и др.

За последние годы в области взаимодействия промышленности и торговли достигнуты определенные успехи. В этом отношении значительный опыт накоплен предприятиями Министерства легкой промышленности и Министерства торговли Латвийской ССР. В частности, тесными производственными швейными объединениями "Рига-аппарбо" и "Латвия" установлены и постоянно расширяются хозяйственные связи и производится значительная работа по решению задач более полного удовлетворения потребностей как с основными поставщиками материалов, так и с торгующими организациями.

Несмотря на то, что в области взаимодействия торговли и промышленности достигнуты определенные успехи, здесь все еще имеется ряд вопросов. Последнее оказывает непосредственное влияние на наличие таких негативных явлений, как недостаточно высокие темпы роста розничного товарооборота, создание сверхнормативных запасов товаров в оптовой и розничной торговле, неполная загрузка производственных мощностей, нарушения договоров на поставку продукции. В результате во многих случаях отсутствуют пользующиеся спросом товары и имеются значительные запасы изделий, на которые спрос отсутствует.

Анализ причин, обусловивших указанные выше недостатки, показывает, что их наличие способствует такие отрицательные моменты в области взаимодействия промышленности и торговли, как:

- отсутствия согласованной работы при определении прогноза развития спроса и рынка и обусловленное этим недостаточное информационное обеспечение принимаемых решений на разных уровнях управления народным хозяйством республики;
- практически полное отсутствие согласованной работы при разработке концепции развития моды и ассортимента;
- недостаточно детальная подготовка к оптовым ярмаркам;
- несовершенство процесса проведения ярмарок и использование устаревших способов и методов обработки информации, обусловленной оформлением договоров;
- отсутствие согласованности при принятии решений, обусловленных быстро меняющимися условиями спроса и рынка.

С учетом указанных выше недостатков должны быть разработаны рекомендации по обеспечению более действенного взаимодействия промышленности и торговли в процессе удовлетворения потребностей населения в необходимой продукции. При этом как промышленности, так и торговле следует относительно самостоятельно и с большей ответственностью подходить к решению стоящих перед ними актуальных задач. В этом случае предприятия и производственные объединения промышленности должны повысить свою ответственность за решение таких задач, как:

- своевременное определение и обеспечение реализации планов производства продукции в соответствии с предполагаемым

развитием спроса и рынка;

- обеспечение эффективного производства продукции необходимого качества и ассортимента;
- своевременная перестройка производства в связи с изменившимися условиями спроса и рынка;
- быстрая реакция на поступающие претензии и рекламации, их обработка и в соответствии с этим-усовершенствование или замена выпускаемых изделий;
- обеспечения должного уровня товарных знаков, рекламы, упаковки;
- обеспечения условий рационального хранения и поставки товаров.

В свою очередь, предприятия и организации оптовой и розничной торговли должны нести ответственность:

- за обоснованность и правильность заказов на производство продукции;
- за качество изучения спроса, его своевременное обобщение и представление результатов;
- за рациональное хранение товаров;
- за оптимальные объемы и пропорции запасов товаров в розничной и оптовой торговле;
- за ускорение товарооборота путем обеспечения более эффективной доставки, складирования и лучшего использования складских и торговых сооружений;
- за повышение культуры обслуживания.

Целенаправленная и тесная совместная работа промышленности и торговли должны обеспечить более полное удовлетворение все возрастающих потребностей населения в необходимой продукции и позволят достичь высокого экономического эффекта от использования преимуществ общественного разделения труда между производством и обращением.

Муравская Т.С.
ЛГУ им.П.Стучки

ФОНД МАТЕРИАЛЬНОГО ПОощРЕНИЯ КАК ФОРМА СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА В ТОРГОВЛЕ

Экономическая стратегия 80-х годов подразумевает максимально возможное использование качественных факторов экономического роста, повышение производительности труда. На февральском и апрельском (1984 г.) Пленумах ЦК КПСС говорилось, что в осуществлении такой интенсификации немалую роль призвано сыграть усиление стимулирующих возможностей оплаты труда. Они во многом зависят от правильного соотношения заработной платы и премий из фонда материального поощрения (ФМП). Эти части оплаты труда являются формами необходимого продукта, предназначенного для воспроизводства рабочей силы, и входят в состав совокупного фонда оплаты труда. С помощью тарифной части заработной платы осуществляется, главным образом, связь личных и общественных интересов членов общества. В силу этого тарифная часть носит относительно устойчивый и гарантированный характер. Премии отличаются от основной заработной платы по регулярности вознаграждения, поскольку либо выплачиваются поквартально, либо носят единовременный характер.

Премии из ФМП позволяют теснее увязать индивидуальные вознаграждения работников с их вкладом в общие результаты работы коллектива. ФМП должен также обеспечивать заинтересованность коллективов в совершенствовании работы в нужном обществе направлении. Иными словами, с помощью ФМП осуществляется связь личных, коллективных и общественных интересов. Именно поэтому величина ФМП зависит от итогов работы коллектива, что, в свою очередь, исключает его полную гарантированность.

По вопросу об установлении за счет ФМП связи личных, кол-

активных и общественных интересов в экономической литературе высказываются разные точки зрения, и это обуславливает различные взгляды на степень стимулирующего воздействия фонда при процессах его образования и использования.

Существует мнение, согласно которому стимулирующее воздействие ФМП реализуется прежде всего через его образование (3). Нет единства суждений по поводу стимулирующего действия использования этого фонда. Согласно одному из них, ФМП — это форма распределения по результатам труда коллектива предприятия (1). В данном случае учитывается экономическое назначение фонда в целом. Противоположное суждение учитывает только то, что распределение фонда направлено на стимулирование количества и качества индивидуального труда (2):

На наш взгляд, утверждение о том, что распределение средств премирования из ФМП — это способ индивидуального поощрения, не обоснованно, ибо в этом случае коллективная материальная заинтересованность в полной мере не будет реализована. Как образование, так и распределение — это две грани одного и того же процесса, порожденного движением ФМП. Их не следует противопоставлять, поскольку в процессах образования и распределения присутствует элемент коллективного и личного интереса и соответственно — их стимулирования. Проблема состоит в том, чтобы достигнуть единства в действии этих двух групп интересов, так как, получая доходы в зависимости от индивидуальных трудовых затрат, работник ориентируется на улучшение личных показателей работы, которые могут не всегда совпадать с коллективными результатами. Поэтому важен единый подход при утверждении фондообразующих показателей и показателей оценки труда работников.

Если ФМП образуется регулярно и из него поступают средства в личное потребление, то обеспечивается подчинение личного и коллективного интересов интересу общественному и в значительной мере достигается стимулирование конечного результата трудовой деятельности. В целом же можно считать, что если установление связи личных интересов с коллективными с помощью ФМП обеспечивается преимущественно в процессе использования средств фонда, то связь коллективных и общественных интересов утверждается в процессе его образования.

ФМП в торговле применяют с 1968 г. Сначала такие фонды создавались на отдельных предприятиях с целью эксперимента, а в настоящее время они применяются повсеместно. Широкое использование ФМП привело к значительному увеличению общей суммы средств на эти цели и росту его удельного веса в совокупном фонде оплаты труда.

Проведенное исследование образования и использования ФМП по Министерству торговли Латвийской ССР за 1975 - 1982 годы показало, что, если в 1975 г. их величина составляла 6254,5 тыс. руб., то в 1982 г. - 9651,8 тыс. руб., то есть абсолютное увеличение составило 3397,3 тыс. руб. Удельный вес ФМП в структуре совокупного фонда оплаты труда увеличился с 8,7 до 10%. Доля выплат из ФМП в среднемесячной заработной плате всего персонала составляла в 1975 г. в среднем 9,6%, а в 1982 г. - 10,8%.

В текущем пятилетии действуют Основные положения об образовании и расходовании фонда материального поощрения, фонда социально-культурных мероприятий и жилищного строительства (фондов поощрения) на 1981 - 1985 годы в организациях и на предприятиях торговли и общественного питания министерств торговли союзных республик. Этот документ разработан на основе критического осмысления накопленного опыта и направлен на заметное усиление роли ФМП в общей системе экономического стимулирования, совершенствование способов его образования и расходовании в связи с требованием повышения качества и эффективности работы. При этом, однако, в основных принципах сохранена преемственность ныне действующих Основных положений с методиками предшествующих лет.

В торговых организациях, предприятиях образование ФМП подчинено следующей последовательности: прежде всего происходит формирование плановых величин фонда по пятилетнему плану, затем - ежегодное определение плановых величин по текущему годовому плану, после чего рассчитываются фактические отчисления уже с учетом степени выполнения системы показателей годового плана (поквартиально настоящим итогам). Нынешняя методика фондообразования способствует главным образом реализации следующих задач: учету экономически обоснованных пропорций роста объема товарооборота, фонда заработной платы и ФМП; созданию единой

системы образования ФМП от министерства до предприятия и предпринимателя тем самым образования необоснованных различий в уровне материального поощрения коллективов. Кроме того, данная методика, как и методики прежних лет, способствует выравниванию относительной величины ФМП в процентах к фонду заработной платы. Необходимость этого объясняется тем, что размер и темп роста ФМП должны устанавливаться в пятилетнем плане в соответствии с экономической политикой в области заработной платы. Помимо этого различия в размерах ФМП между различными предприятиями не должны быть устойчивыми и значительными во избежание негативных социальных последствий. Наконец, как следует из Основных положений, не должно допускаться произвольное утверждение абсолютных сумм ФМП в годовых планах вне связи с каким-либо показателем хозяйственной деятельности трудовых коллективов.

Несмотря на многие положительные тенденции действующих Основных положений, они, тем не менее, не свободны от противоречий в системе фондообразования. Так, на первом этапе, когда происходит формирование плановых величин ФМП по пятилетнему плану, фондообразующие показатели (объем и прирост товарооборота, прибыль) и нормативы не определяют размеров фондов. Величина их распределяется по годам пятилетки только в зависимости от прироста товарооборота по годам пятилетнего плана. Нормативы отчислений в ФМП используются для корректировки его величины при отклонении годовых планов от планов, предусмотренных на пятилетие. Сначала утверждаются показатели пятилетнего плана, и только после этого определяются нормативы образования ФМП. Это означает, что на первом этапе фондообразования не оказывает стимулирующего воздействия на разработку пятилетнего плана на предприятиях, в управлениях торговли, министерстве.

Хотя первый этап фондообразования дает возможность не допускать необоснованных различий в уровне материального поощрения коллективов, все же плановые величины ФМП по пятилетнему плану, которые распределяются по годам пятилетки в зависимости от прироста товарооборота, не в полной мере зависят от уровня эффективности торговли, так как товарооборот — это только один из показателей эффективности торговли. Кроме того, плановые вели-

чины фонда также не зависят от степени напряженности планов и мобилизации трудовыми коллективами внутренних резервов.

Следующая ступень фондобразования — ежегодное определение плановой величины ФМП по текущему годовому плану. На этом этапе в зависимости от отклонений плановых показателей хозяйственной деятельности от заданий пятилетнего плана определяется величина отклонения ФМП по текущему годовому плану от утвержденной величины фонда в пятилетнем плане. Но нужно отметить также и то, что такой метод фондобразования может дать положительный результат при высоком качественном уровне перспективного планирования, обоснованности и точности расчета показателей пятилетнего плана с разбивкой по годам. В противном случае предприятия с заниженным пятилетним планом будут незаслуженно поощряться, а с завышенным — недополучать фактически заслуженное поощрение.

Анализ показывает практически повсеместное отклонение утвержденных ФМП от рассчитанных согласно нормативам. Так, в пищевом торговле Ленинградского района г. Риги в 1980 г. в ФМП начислено на 74 тыс. руб., а в 1981 г. на 63 тыс. руб. больше, чем предусматривалось, что составило соответственно 19% и 16% больше суммы фонда. В Горпромторге № 1 г. Риги в 1981 г. было начислено на 115 тыс. руб. меньше, что составило 62% фонда, в Текстильшвейобувьторге — на 106 тыс. руб. меньше, или на 52,5% фонда. В том же рижском Текстильшвейобувьторге в 1981 г. по сравнению с 1980 г. товароборот увеличился на 6%, прибыль возросла на 10%, а ФМП на одного работника был уменьшен на 5%.

На третьей стадии формирования ФМП производится расчет фактических отчислений в ФМП по установленным нормативам. Здесь важно прежде всего добиться от коллективов поиска резервов повышения эффективности торговли и включения их в план.

Изучение структуры источников образования ФМП (1975—1982 гг.) в Министерстве торговли Латвийской ССР и управлениях торговли городов республиканского подчинения показало, что основную часть годового Ф. (88,4—93,6%) составляют отчисления от прибыли. За счет этих отчислений ФМП в 1981 г. по сравнению с 1975 г. увеличился на 1,7%. Величина отчислений от прибыли в ФМП ежегодно возрастала вплоть до 1982 г. В 1982 г. по сравнению с 1981 г. она уменьшилась на 14,6%. По управлениям торговли

городов республиканского подчинения основным вкладом в формирование ФМП также являлись отчисления от прибыли по установленным нормативам. По всем управлениям торговли наблюдалась тенденция к увеличению ФМП за счет этой статьи, несмотря на колебания в ее величине до 1982 г. Исключение составляет 1982 г., в котором произошло повсеместное снижение темпа прироста, причем наибольшим оно оказалось в Вентспилсе и составило 50,7% к предыдущему году, а наименьшим — в Резекне — 6,4%. Такое положение не могло не отразиться, как это было показано ранее, на величине отчислений от прибыли в ФМП по всему министерству. В 1981 г. по сравнению с 1980 г. это уменьшение составило 11,6%, а в 1982 г. по сравнению с 1981 г. — 12,7%.

Снижение роли прибыли в формировании ФМП вызвано проблемами развития внутреннего товарооборота. На ход выполнения плана 1982 г. по этому показателю оказали влияние недопоставка товаров по рыночному фонду, а также имеющиеся несоответствия между спросом населения и наличием товаров по ассортименту и качеству. Кроме того, недостаточная требовательность торгующих организаций к промышленности, выпускающей товары низкого качества, в незаказанном ассортименте привела к неоправданному возрастанию товарных запасов в торговле и снижению темпов роста товарооборота. В народном хозяйстве страны с 1975 г. по 1981 г. среднегодовой темп прироста товарооборота составлял 5,2%, а в 1982 г. по отношению к 1981 г. снизился до 3,4%. В то же время, среднегодовой темп прироста товарных запасов в 1975—1981 гг. был 4,8%, а в 1982 г. по отношению к 1981 г. — увеличился до 12,7%. В Латвийской ССР ситуация аналогичная: в 1975—1981 гг. среднегодовой темп прироста товарооборота — 5%, а в 1981—1982 г. прироста не наблюдалось. Вместе с тем, в те же годы прирост запасов составил соответственно 4,8 и 16,3% (4). Поэтому особое значение в условиях интенсификации приобретает именно фактор ускорения оборота, иначе при продвижении товара от производства до потребителя усиливается вероятность изменения, а порой и отчисления потребности в том или ином изделии.

Одним из источников образования ФМП служит сумма экономии (60%) от снижения потерь против установленных норм при продаже товаров в магазинах самообслуживания. Эти поступления, как и

ряд прочих поступлений, невелики и колеблются в пределах 0,6–1,4% по управлениям торговли и в целом по Министерству торговли – от 0,7 до 1,7%. Следующая статья – количество средств для премирования за сбор и возврат промышленности тары – колебалась в пределах 2,7–16,7% от суммарной величины ФМП по управлениям торговли и 3,4–6,2% по Министерству торговли в целом и не имело определенной тенденции к росту или снижению.

Анализ показывает повсеместное колебание источников образования ФМП и прежде всего основного источника – отчислений от прибыли. Поэтому важно усилить научно обоснованный связь между источником образования ФМП и фондообразующими показателями с помощью нормативов длительного действия.

Изучение данных, касающихся изменений в величине товарооборота, прибыли и ФМП, приходившихся на одного работника, за 1975–1982 гг. по Министерству торговли Латвийской ССР и управлениям торговли городов республиканского подчинения показало разрыв между ростом фондообразующих показателей и фондов материального поощрения. Так, в целом по министерству в 1975–1980 гг. товарооборот на одного работника возрос на 11,4%, прибыль – на 34,8%, а ФМП – на 16%. В 1980–1981 гг. товарооборот уменьшился на 4,1%, прибыль увеличилась на 1,3%, а ФМП уменьшился на 0,5%. В 1982 г. произошло снижение товарооборота на 0,5%, прибыли – на 17%, а ФМП – на 1,3%. По отдельным управлениям торговли это несоответствие проявляется еще в большей мере: либо темпы роста фондов материального поощрения опережают темпы роста оценочных показателей, либо наоборот, последние увеличиваются быстрее. Такое положение объясняется несовершенством системы образования ФМП, которая привела к тому, что суммы отчислений в ФМП стали устанавливаться централизованно вышестоящей организацией. Кроме того, определяющая роль розничного товарооборота как фондообразующего показателя способствует отрыву начисленной суммы фонда от его реального источника – прибыли. Относительно соотношения прибыли и ФМП можно увидеть, что удельный вес ФМП в прибыли как по управлениям городов, так и по министерству в целом имеет тенденцию к снижению. Если в 1975 г. по министерству удельный вес ФМП в общей массе прибыли составил 16,6%, то в 1981 г. – 14,0% и только в 1982 г. вследствие сни-

жения прибыли на 17,5% и ЧП — на 2,2% он составил 16,6%.

Рассмотренные процессы образования ФМП позволяют заключить, что методика фондообразования не учитывает в полной мере необходимость роста эффективности и качества работы. Прежде всего это связано с тем, что плановая величина фондов сосредоточения не находится в непосредственной зависимости от прироста показателей эффективности торговли. Необходимо, чтобы были определены также фондообразующие показатели, которые смогли бы отразить эффективность хозяйственной деятельности трудовых коллективов.

Нынешний этап развития розничной торговли предопределяет необходимость использования в качестве фондообразующего показателя прирост чистой продукции торговли, который включает в себя фонд заработной платы и прибыль от торговой деятельности. Используя чистую продукцию в качестве определяющего показателя, можно увязать динамику экономической эффективности с динамикой ФМП. Не менее важно разработать нормативы образования ФМП, которые должны учитывать уровень качественных показателей работы коллективов и быть стабильными в течение определенного, достаточно длительного периода.

Первоначальным этапом в разработке нормативов формирования ФМП по пятилетнему плану с распределением по годам должен стать расчет базовых нормативов. Для этого в пятилетнем плане определяется плановый прирост ФМП и плановый прирост чистой продукции, после чего на основе научно обоснованных расчетов исчисляется доля чистой продукции прироста ФМП. Базовый стабильный норматив отчислений в ФМП по годам пятилетки можно определить следующим способом:

$$N_{\text{ЧП}} = k \frac{\text{ФМП}}{\text{ЧП}} ;$$

где $N_{\text{ЧП}}$ — норматив по чистой продукции;

k — коэффициент, показывающий долю ЧП в приросте ФМП;

ФМП — годовое приращение ФМП по годам пятилетнего плана в %;

ЧП — годовое приращение чистой продукции по годам пятилетнего плана в %.

Норматив отражает приращение ФМП в процентах к показателю последнего года пятилетки, предшествующей той, для которой формируется план, за каждый процент изменения данного фондообразующего показателя в пятилетнем плане.

Кроме названного показателя, целесообразно в нынешних условиях хозяйствования по-прежнему использовать прирост объема товарооборота, который нег предственно выражает степень объемной и структурной сбалансированности спроса и предложения товаров.

Таким образом, перед разработкой пятилетнего плана в состав контрольных цифр, доводимых министерством до хозяйственных звеньев, должны включаться фондообразующие показатели и нормативы образования ФМП за каждый процент их прироста, в то же время абсолютные величины фонда определяются расчетно. В этом случае повысится стимулирующее воздействие нормативов на разработку торговыми организациями и предприятиями пятилетнего плана.

Как было отмечено ранее, стимулирующие возможности ФМП зависят как от принципов их образования, так и от координации их с принципами использования.

Анализ данных по расходованию ФМП по Министерству торговли Латвийской ССР и управлениям торговли городов республиканского подчинения позволяет судить о том, в каких пропорциях между указанными направлениями расходовался фонд. По управлениям торговли наибольший удельный вес — от 48,7 до 90,8% — приходится на текущую премию. По министерству в целом эта доля составляет 54-60%.

Распределение текущих премий происходит в соответствии с Положением о премировании, разработанным в средних звеньях управления торговли. Для каждой категории работников устанавливаются показатели, размеры и условия премирования (обязательные и дополнительные); кроме того, определяется перечень производственных удушений, согласованный с комитетом профсоюза, за которые работники лишаются премии полностью или частично. Вместе с тем в результате анализа ежемесячного премирования выявлены резервы дальнейшего его совершенствования. Так, несмотря на то, что руководители торговых организаций и предприятий предоставляют право дифференцировать размеры премий, они в полной мере этим правом не пользуются. Премияльные выплаты нередко устанавли-

ливаются без учета условий работы различных структурных подразделений и их вклада в общие результаты деятельности торгов. Не дифференцируются размеры премий среди работников аппарата торгов, хотя вклад каждого из них в общие итоги работы не всегда одинаков. Объясняется это прежде всего тем, что отсутствует методика учета сравнительной оценки результатов работы. Не реализуется в полной мере хозяйственный принцип стимулирования труда в зависимости от результатов хозяйственной деятельности. Относительно условий премирования можно считать, что в практике разделения их на обязательные и дополнительные также содержатся возможности повышения эффективности стимулирования. Так, наличие в продаже товаров в достаточном ассортименте принимается в большинстве случаев в качестве дополнительной возможности премирования, в то время как обеспечение высокой культуры обслуживания относят к обязательному требованию. Видимо, в данном случае необходима методика определения понятия "высокая культура обслуживания", что позволит, в свою очередь, определять значимость остальных условий премирования. В этом отношении интересен опыт работы универмага "Детский мир" г. Риги. В Полесье при премировании этой организации нет деления на обязательные и дополнительные условия - значимость каждого из них равноценна.

Далее, для многих категорий работников применяется такое обязательное условие премирования, как выполнение плана товарооборота большинством подразделений этих предприятий. Для руководящих работников предприятий рознично-торговых установлено аналогичное обязательное условие премирования - выполнение плана товарооборота большинством отделов, секций, филиалов. Необходимо конкретизировать это условие. То есть, если устанавливается определенный процент, к примеру 90% числа предприятий торгового предприятия, то это вероятнее всего гарантирует выполнение плана в целом по торговле. Указанный процент может быть дифференцирован в зависимости от конкретных условий работы. Нельзя не отметить, что в условиях премирования не учитывается участие работников во внедрении новой техники и ее использовании.

В целом условия премирования должны обеспечивать всестороннюю оценку эффективности труда каждого работника с учетом специфики условий его работы; стимулированию достижения высоких

коллективных результатов труда и повышение его эффективности; четкое определение поставленных задач, позволяющее каждому работнику узнать свои конкретные обязанности и направлять усилия на достижение поставленных целей.

Следующей доминирующей по величине статей расходования ФМП является вознаграждение по итогам работы за год. В 1975-1982 гг. его величина по Министерству торговли Латвийской ССР колебалась от 15 до 28,5% от всей суммы ФМП. Аналогичное явление наблюдается по управлениям торговли городов республиканского подчинения, в которых доля ФМП, используемая на вознаграждение по итогам работы за год, находилась в пределах 7,6-40,0%. Здесь нужно добавить, что общий размер средств, направляемых на вознаграждение по итогам работы за год, зависит от абсолютной величины ФМП и от соотношения между направлениями его использования. Помимо этого, вознаграждение каждого отдельного работника зависит от продолжительности его непрерывного стажа работы на данном торговом предприятии, личного трудового вклада в общие результаты и трудовой дисциплины. В оп. делении размеров вознаграждения и способов его распределения торговые организации и предприятия обладают большой самостоятельностью, исходят в своих действиях из конкретных условий хозяйствования. Вместе с тем, как показывает изучение практической стороны дела, дальнейшее совершенствование хозрасчетного стимулирования также должно предусматривать дифференциацию резервов вознаграждений, сокращение разрывов между минимальными и максимальными размерами премий (в процентах к заработной плате), обеспечение тесной связи между плановой суммой и расчетом фактических выплат вознаграждений, тесную взаимосвязь вознаграждений по итогам года с моральным стимулированием труда.

Как показал анализ, трудно установить прямую зависимость между темпом роста начисленных фондов материального поощрения и темпом увеличения выплат из этих фондов в расчете на одного работника. По всей видимости, столь неоправданный отрыв фондоепользования от фондосоздания имеет место из-за того, что нет должной зависимости между величиной начисленных фондов материального поощрения и величиной текущих премий.

Далее, величина текущих премий за выполнение планов уста-

навлывается, как правило, на несколько лет в неизменных размерах. Таким образом, снижается стимул принятия напряженных планов. Общий размер вознаграждений по итогам года часто определяется как остаточная величина или рассчитывается по заранее фиксированным величинам по специальной шкале (в днях или процентах к заработной плате). В обоих случаях нет тесной связи между реальным объемом итогом работы предприятия и величиной поощрения, не выявляется воздействие премий как стимула повышения эффективности торговли. На наш взгляд, не следует ограничивать нормативный метод только образованием ФМП, а надо распространить его также на использование данных фондов. Определение такого рода нормативов (в первую очередь по текущим премиям и вознаграждениям по итогам работы за год) дает возможность установить взаимозависимость всех элементов в системе "эффективность - оценка хозяйственной деятельности - поощрение (ответственность)".

Рассмотренные две статьи расходования фондов материального поощрения составляют около 4/5 всего фонда. Оставшаяся часть делится между статьями: одновременное поощрение коллективов и отдельных работников за высокую культуру торговли, за производственные достижения в работе и выполнении особо важных заданий и премии по итогам социалистического соревнования внутри организации (предприятия) по итогам смотров и конкурсов. Доля этих премий в общей сумме ФМП незначительна, в то время как имеет место довольно высокий удельный вес таких выплат, которые не оказывают значительного воздействия: оплата отпусков, единовременная помощь, прочие премии. В связи с этим возникает необходимость в пересмотре Положения о премировании с целью повышения значения премий по итогам социалистического соревнования, единовременных поощрений и вознаграждений по итогам работы за год.

Исследование показало, что хотя распределение средств ФМП по направлениям определяется в конечном счете, исходя из хозяйственной целесообразности в каждой организации (предприятии), тем не менее, большие различия в расходовании средств ФМП по одним и тем же направлениям свидетельствует о том, что торговые организации и предприятия не всегда учитывают роль каждого вида стимулирования в материальной заинтересованности работников. Результатом этого являются неоправданные колебания в расходова-

нии ФМП по одним и тем же направлениям в одних и тех же торговых организациях. Это, в свою очередь, приводит к необоснованным различиям в уровнях заработной платы как внутри торговой организации, так и между торговыми организациями, предприятиями.

Анализ структуры использования ФМП по категориям работников показал существенную разницу между ними. Это связано с тем, что работники массовых профессий премируются из ФЗП и ФМП, а служащие и специалисты — только из ФМП. Основной контингент торговых работников — представители массовых профессий, и доля получаемых ими премий из ФМП в совокупном фонде оплаты труда в 1975—1982 гг. по Министерству торговли Латвийской ССР колебалась от 2,8 до 6,0%, а для остальных работников она составляла 16,6—26,8%. В общей сумме ФМП доля первой группы работников составляет в среднем 15%, тогда как доля второй группы — около 80%.

Правильное распределение средств ФМП предполагает примерно равенство относительных (т.е. в процентах к окладам) размеров премий, выплачиваемых работникам массовых профессий из всех источников премирования и остальным работникам — из ФМП. В то же время в организациях Министерства торговли Латвийской ССР удельный вес премий из всех источников в процентах к заработной плате по окладам у работников массовых профессий в 1,5—2 раза ниже, чем у остальных работников. Такое положение не может не сказываться на различном отношении тех и других работников к разработке и выполнению плановых заданий. В силу сказанного у работников массовых профессий снижена заинтересованность в выплении внутренних резервов, в то время как другие работники стимулируются в части поиска возможностей роста прибыли и экономии издержек обращения.

Материальное поощрение труда в торговле отличается известной сложностью, что связано прежде всего с существованием различных финансовых источников поощрения торговых работников. Оно производится из фонда заработной платы и прибыли — источника образования ФМП. Премии из фонда заработной платы отличаются от премий из ФМП. Выплаты премий из ФМП соотношены с общими результатами работы коллектива, стимулируют сокращение нерациональных

поддержек обращения, улучшение качества обслуживания покупателей. Вместе с тем они менее гарантированы, чем премии из фонда заработной платы. В то же время гарантированность не может быть критерием определения источника премий. Обеспеченной может быть только определенная часть совокупного заработка. В случае гарантированности премий происходит их превращение в прибавку к заработной плате. Выплаты премий из ФМП имеют тенденцию к повышению по мере роста рентабельности и торговли.

В настоящее время большинство организаций и предприятий торговли получает прибыль и создает значительные ФМП. Размер получаемой прибыли может существенно возрасти, если работники будут в этом заинтересованы. В настоящее время премирование за повышение показателей по товарообороту при обязательном выполнении плана прибыли распространяется на руководителей, инженерно-технических работников, других специалистов и служащих розничной торговли. Расширение круга лиц, ответственных за формирование прибыли, увеличит ее размеры и позволит перевести на премирование из одного источника — ФМП. В таком случае станет возможной и обратная связь — стремление к получению большей премии будет стимулировать увеличение источника, из которого она возникает.

Важным является вопрос о доле премий в общем заработке работника. Как показывают ранее приведенные данные, тот удельный вес, который занимают премии в общем заработке, не оказывает достаточного мобилизирующего воздействия на рост производительности труда, повышение качества обслуживания. В связи с этим представляется обоснованным увеличение переменной части заработной платы, ибо оно должно оказать стимулирующее воздействие на повышение материальной заинтересованности в результате труда. В то же время приоритет должен сохраняться за тарифом.

Предприятия и организации розничной торговли имеют потенциальные возможности материально поощрять те виды деятельности, которые направлены на повышение коллективных результатов труда и эффективности торговли. Однако премиальные выплаты могут дать эффект только в том случае, если четко определены как показатели, так и условия премирования, обеспечен комплексный подход к исследованию и использованию резервов повышения стимулирующей роли премий из ФМП.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ермазьян А. Материальное стимулирование роста эффективности промышленного производства. М., 1976, с. 80.
2. Клецкий В.И. Материальное стимулирование производственных коллективов в промышленности. Минск, 1976.
3. Мильков А.И. Хозрасчетное стимулирование. М., 1979.
4. Рассчитано по данным: Народное хозяйство СССР в 1972 г. М., 1983, с. 426, 437; Народное хозяйство Латвийской ССР в 1982 году. Рига, 1983, с. 230, 240.

Бабаев С.Ф.
ИГУ им. П.Стучки

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКСПЕРИМЕНТА В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ

В теории управления эксперименту обычно отводится место одного из способов или методов принятия управленческих решений. Таким образом понимается социальный (социально-экономический) эксперимент в работах многих специалистов в области организации управления [1]. Однако, с такой трактовкой роли и места социального эксперимента в процессе совершенствования систем управления трудно согласиться.

В специальной литературе, посвященной разработке проблем обоснования и проведения экспериментов отмечается, что в общественной практике существуют не одна, а две разновидности экспериментов. Первая — это эксперименты, которые проводятся на стадии разработки проектов; вторая — эксперименты, проводимые на стадии проверки проектов [2]. Именно такого рода эксперименты приобретают важное значение в процессе совершенствования системы государственного управления.

Эта тенденция получает подкрепление в директивных актах и партийных документах. Так, на февральском (1984 г.) Пленуме ЦК КПСС подчеркивалось, что работа по перестройке системы управления экономикой уже началась и включает в себя широкомасштабный экономический эксперимент по расширению прав и повышению ответственности предприятий [3]. В постановлениях ЦК КПСС и Совета Министров СССР "О мерах по расширению хозяйственной самостоятельности и усилению заинтересованности производственных объединений (предприятий) бытового обслуживания в более полном удовлетворения потребностей населения в услугах" также отмечается, что проводимый с 1 июля 1984 года в системе Министерства бытового обслуживания РСФСР экономический эксперимент имеет целью обеспечить практическую проверку системы экономических и организационных мер, направленных на дальнейшее совершенствование хозяйственного механизма [4].

Таким образом, экспериментальная (опытная) проверка проекта системы управления, либо ее отдельных элементов является практически необходимой на этапе внедрения. Поэтому она не влияет на существование или отсутствие других стадий этого этапа.

Первая стадия этапа внедрения начинается с принятия соответствующего правового акта, являющегося юридическим основанием начала его проведения. Такой правовой акт по мере возможности должен содержать указания о составе участников, сроках и последовательности работ по внедрению организационного проекта. Так, в п.1.4. Общих методических указаний по внедрению унифицированных систем документации и общесоюзных классификаторов технико-экономической информации,^к используемых в автоматизированных системах управления РД 50-61-62, предписано, что для обеспечения УСД и ОК ТЭИ министерства (ведомства) СССР и союзных республик издают приказ (постановление) о внедрении этих процедур. В соответствии с этим правовым актом в приказе должны содержаться указания относительно головной организации по ОК ТЭИ и УСД; перечень АСУ, в которых проводится внедрение и сроки, отведенные на подготовку АСУ и внедрение; сроки внедрения УСД и ОК ТЭИ в АСУ и условиях традиционных (ручных) методов сбора и обработки информации.

Особое значение приобретает комплексный характер правового акта, определяющего порядок внедрения проекта систем управления в тех случаях, когда специально предусмотрено проведение эксперимента по проверке основных положений предлагаемых организационных изменений. В этих случаях своеобразным приложением к основному правовому акту, предписывающему начало внедрения, выступает дополнительный правовой акт, определяющий конкретные условия проведения эксперимента. Например, в развитии указанного постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР^с мерах по расширению хозяйственной самостоятельности и усилению заинтересованности

^к и Далее - УСД и ОК ТЭИ

производственных объединений (предприятий) бытового обслуживания в более полном удовлетворении потребностей населения в услугах предусмотрены определенные условия проведения эксперимента. Исходя из общих положений о порядке и условиях проведения эксперимента, в рамках конкретных объектов (предприятий), в которых проводится эксперимент, принимаются правовые акты, направленные на их развитие и конкретизацию.

Иногда основные условия эксперимента закрепляются непосредственно в нормативном акте, предписывающем начало данного эксперимента. Среди таких нормативно-правовых актов можно назвать, например, Постановление Совета Министров СССР "О переводе в виде опыта Латвийского управления нефтеналивного морского флота и Рижского морского торгового порта на новую систему планирования и экономического стимулирования от 6 августа 1966 года № 611 [5], Постановление Совета Министров СССР "О переводе в виде опыта отдельных геологических организаций системы Министерства геологии СССР на новую систему планирования и экономического стимулирования" от 14 июля 1967 года № 656 [6], Постановление Совета Министров СССР "О применении в виде опыта нового порядка планирования работы некоторых организаций и предприятий Главмосстроя при Мосгорисполкоме и руководства ими" от 25 сентября 1965 года № 720 [7].

Также нормативные акты характеризуются следующими основными чертами.

Во-первых, в них определяется объект совершенствования. Это осуществляется путем указания сферы или отрасли государственного управления, а также звеньев систем управления, охватываемых экспериментом. Так, в принятом ЦК КПСС и Советом Министров СССР постановлении о дополнительных мерах по расширению прав производственных объединений (предприятий) промышленности в планировании и хозяйственной деятельности по усилению их ответственности за результаты работы указывается, что на работу в экспериментальных условиях переводятся первичные звенья ряда отраслевых систем управления — предприятия и объединения пяти отраслей — тяже-

лого и транспортного машиностроения, электротехнической промышленности, пищевой промышленности (в рамках УССР), легкой промышленности (в рамках Белорусской ССР), местной промышленности (в рамках Литовской ССР). Кроме того, по каждой из названных отраслей Совет Министров СССР принял специальное постановление об эксперименте с учетом их специфики [8].

Во-вторых, в этих актах определяются задачи органов управления, организаций и должностных лиц по проведению дополнительных организационно-правовых и иных действий, связанных с конкретизацией положений по проведению эксперимента. Например, в постановлении Совета Министров СССР № 656 от 14 июля 1967 года в связи с проведением эксперимента в системе Министерства геологии СССР по переводу в шиха опыта геологических партий на новую систему планирования и экономического стимулирования указанному министерству предписывалось разработать и утвердить для геологических организаций методические указания по их переводу на новую систему планирования и экономического стимулирования (по согласованию с Межведомственной комиссией при Госплане СССР); нормативы отчислений от прибыли в фонд материального поощрения и в фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства (по согласованию с Госкомтрудом СССР и ВЦСПС) [9].

В-третьих, в этих актах определяется обязанность органа управления, организации или должностных лиц проанализировать результаты эксперимента и разработать предложения о дальнейшем расширении сферы его действия на другие системы государственного управления либо их замены. Так, п. 8 постановления Совета Министров СССР от 6 августа 1966 года № 611 предписывает Министерству морского флота СССР сообщать Совету Министров СССР и Госплану о результатах эксперимента по поводу портов Латвийского морского пароходства и представить предложения о переводе других аналогичных предприятий на новую систему планирования и экономического стимулирования [10].

Затем на первой стадии этапа внедрения проектов систем государственного управления проводится подготовка к

опытному внедрению или эксперименту. Последовательность проводимых действий по внедрению организационного новшества обычно планируется. План является залогом успешного выполнения эксперимента, однако не точной копией всех исполняемых действий.

Вместе с тем ни в коем случае нельзя недооценивать важность планирования внедрения проектов совершенствования систем управления, поскольку это может вызвать неоправданные трудности в дальнейшем. В п. I.6. Общих методических указаний по внедрению унифицированных систем документации и общесоюзных классификаторов технико-экономической информации, используемой в автоматизированных системах управления РД 50-61-82, в частности, указано, что в план организационно-технических мероприятий по внедрению УСД и ОК ТЭИ должны быть включены такие виды работ, как разработка и согласование с Госстандартом и утверждение положений о системе ведения ОК ТЭИ и УСД; создание и обеспечение функционирования систем ведения, определение ведущих организаций для проведения внедрения ОК ТЭИ и УСД опережающими темпами, определение перечней внедряемых УСД и ОК ТЭИ и т.п. [11].

Правильно составленный план проведения работ по внедрению еще не является полной гарантией успешной реализации проекта совершенствования управления. Разработка различного рода планов, регламентов, графиков проведения деятельности по внедрению организационных проектов должна рассматриваться как важнейшее, однако лишь одно из направлений подготовительных работ. К сожалению, в правовых актах, регламентирующих порядок и условия экспериментальной проверки проектов систем государственного управления, перечень всех видов подготовительных работ, предшествующих внедрению организационных проектов, не предусматривается. В лучшем случае в них лишь называются основные направления такого рода деятельности. Так, в соответствии с действующим законодательством при создании автоматизированных систем управления разработчик обязан за неделю до начала опытной эксплуатации системы организовать и провести инструктаж с заказчиком о порядке выполнения работ, которые предусмотрены в инструкциях, осуществить другие подготовительные работы [12].

Вместе с тем организационная практика сложившаяся в связи с подготовкой к опытному внедрению проектов систем государственного управления либо их отдельных элементов показывает, что для этой стадии характерны определенные закономерности.

Во-первых, уточняются и конкретизируются правовые акты, предусматривающие порядок и условия проведения эксперимента в сфере государственного управления. Часто на это указывается прямо в правовых актах, санкционирующих проведение эксперимента. В других случаях указаний не имеется, но на практике уточнение правовых актов проводится. Так, несмотря на тот факт, что основным положением проведения эксперимента по расширению прав производственных объединений (предприятий) промышленности в планировании и хозяйственной деятельности по усилению их ответственности за результаты работы, проводимого в пяти министерствах с января 1984 года, лимит численности работников предприятий не устанавливается, в системе отраслевого управления местной промышленности Литовской ССР он сохранен. По мнению министра местной промышленности этой республики, такое положение позволяет дисциплинировать работников и учесть правила деятельности предприятий других отраслей промышленности республики, не охватываемых экспериментом.

Правовые акты, уточняющие и конкретизирующие положения по проведению эксперимента, разрабатывается на всех уровнях охватываемой опытным испытанием системы управления. Однако особое значение они имеют для непосредственных объектов (предприятий и организаций), подвергаемых экспериментальной проверке. Поэтому также положения должны создаваться непосредственно специалистами данных предприятий либо объединений.

Во-вторых, осуществляется подготовка кадров для работы в условиях эксперимента. Так, в Институте управления народным хозяйством в связи с проведением эксперимента проводилась курсовая подготовка руководителей производственных объединений и крупных предприятий отраслей Минтямша и Минэлектротехпрома. В числе важнейших вопросов, изученных слу-

шателыми, были также, как: критерии и методы оценки эффективности производственных решений, сочетание отраслевого и территориального планирования, совершенствование финансовой деятельности, внедрение коллективных форм организации оплаты труда и другие.

Готовясь к эксперименту в рамках отраслевой системы управления пищевой промышленности УССР, квалификацию повысили пять тысяч руководителей и специалистов. Важно, чтобы при этом управленческие кадры совместно с работниками Госплана СССР участвовали в разработке методических и нормативных документов, регулирующих процесс проведения эксперимента.

Подготовительная работа в ряде случаев охватывает и изменения либо дополнения правовых актов, определяющих статус различных категорий работников систем управления. Так, в некоторых производственных объединениях были подготовлены специальные памятки для рабочих, в которых в доступной форме изложены условия эксперимента. Аналогичные документы разработаны и для инженерно-технических работников и служащих.

В-третьих, проводится организационная подготовка. Конкретно это означает, что создаются специальные структурные подразделения, на которые возлагаются функции организации и контроля за проведением эксперимента. Практика показывает, что наиболее эффективным организационно-правовыми формами такого рода деятельности являются создаваемые совместно с партийными и профсоюзными органами структурные подразделения.

Так, для обеспечения успешного проведения эксперимента в 29 предприятиях и организациях г.Москвы была создана специальная комиссия. В состав этой комиссии вошли заместители министров отраслей промышленности, охваченных экспериментом, руководители плановой комиссии, территориального управления материально-технического снабжения, финансовым органов Главков Мосгорисполкома и другие. Деятельность этой комиссии во многом предопределила готовность предприятий к эксперименту, его четкое организационное и материальное обеспечение [13].

Конечно, не во всех случаях создаются новые структурные образования для осуществления руководства за проведением эксперимента. Чаще такие функции возлагаются на существующие организационные структуры. Но непременным условием оптимальной организации проведения эксперимента является факт активного участия в подготовке и координация различных структурных подразделений к осуществлению опытных перестроек. В зависимости от пространственных рамок эксперимента вопросы подготовки к нему решаются различными подразделениями органов управления - Президиумами Советов Министров союзных республик, коллегиями министерств, администрацией предприятий и их общественными организациями.

В-четвертых, важным моментом при проведении подготовительных работ и последующей реализации проектов совершенствования систем управления является освещение хода эксперимента различными средствами массовой информации. Так, Центральный Комитет Компартии Латвии регулярно проводит прессо-конференции для работников республиканских и городских газет, журналов, телевидения и радиовещания по проблемам проведения крупномасштабного экономического эксперимента, охватившего входящее в систему Минэлектротехпрома СССР производственное объединение "Рижский электромашиностроительный завод".

Экспериментальное опробование проектов совершенствования систем государственного управления позволяет практически проверить задуманные идеи, уточнить некоторые оставшиеся неясными положения, дополнить либо устранить недостаточно обоснованные предложения по изменению управленческих систем. Организационная практика показывает, что, как правило, хорошо подготовленные эксперименты в сфере государственного управления приводят к положительным результатам, позволяют улучшить организацию и функционирование совершенствуемых систем управления. Так, среди важнейших результатов проведения крупномасштабного эксперимента в ряде отраслей государственного управления промышленностью СССР обычно называют такие, как: улучшение экологических результатов деятельности производственных объединений (предприятий),

повышение инициативности и самостоятельности в принятии управленческих решений кадров управления, уточнение ответственности управленческих звеньев, усиление дисциплинированности в работе производственной организации и отдельных работников.

Однако было бы неправильно ожидать, что проводимые эксперименты позволяют выявить лишь положительные моменты в организации и деятельности систем управления. Актуальным и практически важным является и вопрос о недостатках, которые проявляются в ходе организации и проведения экспериментов в сфере государственного управления. Их выявление и классификация позволят своевременно преодолевать возникающие трудности. Причем одним из важнейших средств преодоления таких недостатков является административное право.

На наш взгляд, имеется все основания считать, что многие неудачи с экспериментированием в сфере государственного управления связаны с недостатками в разработке самого проекта совершенствования той или иной системы. Именно они в ряде случаев приводят к тому, что эксперимент, опытная проверка разработанного проекта заранее обречены на неудачу. Обратимся к организационной практике. Так, в результате проводимого в системе Госстроя СССР крупномасштабного эксперимента по участию строительных организаций в повышении качественного уровня проектной работы выяснилось, что на всех объектах, где проводился эксперимент, наблюдались только срывы сроков строительства, наступавшие в результате пересмотра проектов. Причиной этого явились неверно разработанные "Основные положения по проведению эксперимента", один из пунктов которых стал препятствием на пути достижения основной цели эксперимента — удешевления и сокращения сроков строительства. Не оправдал себя и эксперимент, предложенный специалистами ВНИИ железнодорожного транспорта по переходу от четырехзвенной системы управления железной дорогой к трехзвенной. В проекте новой системы государственного управления были "заложены" непоправимые ошибки — ненужное измельчение и дробление существующих звеньев, присоединение мелких хозяйств на железнодорожном транспорте и дру-

гие. Вынужденное прекращение экспериментов по переходу к новой системе управления встречается и в других отраслях и сферах государственного управления.

Одним из важнейших путей к исправлению данного положения является повышение качества разрабатываемых проектов совершенствования систем управления. Есть смысл разработать и юридически закрепить такие правила обоснования и выработки организационных проектов, которые позволяли бы предлагать не один, а несколько вариантов решений. Необходимо усилить экспертизу разрабатываемых проектов совершенствования систем управления с привлечением не только практических работников, но и ученых-теоретиков. Нуждается в дальнейшем совершенствовании и правовое регулирование отношений между разработчиками оргпроектов и заказчиками по поводу ответственности первых за качество предлагаемых разработок. Особенно важно при этом предусмотреть определенные организационно-правовые гарантии, обеспечивающие реальность выполнения требований правовых норм. Дело в том, что разработку проектов совершенствования систем управления в основном ведут отраслевые институты и иные научно-исследовательские и опытно-конструкторские организации, принадлежащие к той же, что и заказчик, ведомственной системе.

Другим видом недостатков, мешающих осуществлению задуманных перестроек систем государственного управления, являются недостатки в организационно-правовом обеспечении проведения эксперимента. Исходя из анализа практики организационных перестроек, их можно представить следующим образом.

Во-первых, во многих случаях нормативные и методические документы, определяющие порядок и условия проведения экспериментов в сфере государственного управления, имеют более или менее серьезные недоработки, устранить которые органам управления и организациям нижестоящего уровня, как правило, возможности не предоставляется. Так, в эксперимент по совершенствованию организации и деятельности служб трудоустройства, начатый в г. Калуге, позднее включились и соответствующие местные органы управления других городов. Однако в условиях проведения эксперимента в других городах,

в отличие от Калужского эксперимента, не было включено положение об обязательном представлении информации службам трудоустройства со стороны предприятий и учреждений. Важнейшие отношения по поставке информации в нормативном порядке закреплены не были. В результате предприятия сообщают службам трудоустройства в среднем лишь о 40% вакансий по рабочим специальностям, о 17% по специальности ИТР и лишь 14% по вакансиям среди служащих. Служба, не располагающая информацией, не может качественно выполнять возложенные на нее функции [14]. Такой эксперимент не дает оснований для достаточно авторитетных и компетентных заключений по поводу эффективности новой системы управления трудовыми ресурсами.

Нерешенность ряда правовых и организационных вопросов в нормативном порядке в значительной степени тормозит опытное внедрение систем управления, сказывается на достоверности проводимой экспериментальной проверки.

Во-вторых, иногда положения, содержащиеся в нормативных и методических актах, должным образом не выполняются. Эти акты приобретают в результате фактальный характер. Так, опыт проведения эксперимента на ГЗСе показывает, что Министерство электротехнической промышленности и аппарат управления всесоюзного промышленного объединения не исполняют требований правовых норм об усилении самостоятельности предприятий, своевременно не вносят необходимых изменений в отраслевые положения о порядке его проведения. Этому способствует нечеткость и расплывчатость формулировок, определяющих права и обязанности производственных объединений и предприятий во время эксперимента по отношению к вышестоящим органам управления. В частности, не ясен вопрос о том, насколько уменьшился объем прав министерства в отношении первичных звеньев системы отраслевого управления промышленностью — предприятий и объединений.

В-третьих, недостаточно эффективным является руководство проведенным экспериментом со стороны органов управления, структурных подразделений и должностных лиц, на которые эти функции возложены. Это проявляется в следующем.

Центральные органы государственного управления, руководящие отраслями промышленности, зачастую не обеспечивают подведомственные им предприятия объединения и организации необходимыми методическими указаниями о порядке проведения эксперимента в отрасли, а также слабо контролируют проведение предусмотренных мероприятий. Так, многие союзные министерства (Минлеспром, Минпромстрой, Минсельстрой и другие) своевременно не обеспечили соответствующими методическими указаниями подведомственные им объекты.

Проявляется излишняя централизация в руководстве проведением экспериментов. В соответствии с действующим законодательством крупные опытные внедрения проектов совершенствования систем управления в отраслях и сферах государственного управления проводятся, в основном, с одобрения специально созданной Межведомственной комиссии при Госплане СССР. В то же время руководители министерств и ведомств, располагая высококачественными кадрами управления различного профиля, которые детально знают особенности организации и функционирования тех или иных объектов управления в отраслях, не имеют право самостоятельно решать вопросы о целесообразности проведения того или иного эксперимента.

Органы управления, структурные подразделения и должностные лица иногда неверно трактуют задачи и цели проведения экспериментов. Например, некоторые хозяйственные руководители ошибочно представляют себе, что введение нового метода нормативного учета — это дело только бухгалтерских служб. Тем самым они самоустраиваются от руководства внедрением этого процедурного новшества.

Реализация предусмотренных проектом организационных изменений тормозится негативным отношением к ним кадров управления. В таких случаях проведение экспериментов приобретает формальный характер.

Такое положение во многом объясняется слабой подготовкой специалистов, а также отсутствием должной разъяснительной работы. Например, в системе Министерства тяжелого машиностроения СССР изучение основных положений о порядке и целях проведения эксперимента затронуло лишь руководящие кад-

ры специалистов, проходивших переподготовку в отраслевой системе повышения квалификации. Между тем выполнение требований эксперимента во многом зависит именно от рядовых специалистов предприятий и организаций [15].

Сказанное в полной мере свидетельствует о том, что организационно-правовая база проведения экспериментов в сфере государственного управления развита явно недостаточно. Учитывая очевидную актуальность и практическую целесообразность решения этого вопроса, необходимо подумать о путях совершенствования организационно-правовой базы экспериментальной проверки проектов совершенствования систем управления. По нашему мнению, важным шагом в направлении совершенствования законодательства об экспериментальной проверке проектов систем управления является разработка и принятие Типового положения о порядке проведения социального (социально-экономического) эксперимента в сфере государственного управления. Такой подход позволит, во-первых, в особенности проведения экспериментальной проверки заложенных в проектах совершенствования систем управления идей в конкретных отраслях и сферах государственного управления, сформулировать важнейшие правовые нормы, регулирующие проведение эксперимента. Затем на основе этого типового положения в каждом конкретном случае можно будет разрабатывать и принять положения о порядке проведения эксперимента в той или иной области управленческой деятельности.

В Типовом положении о порядке проведения социального (социально-экономического) эксперимента в сфере государственного управления, на наш взгляд, имеет смысл закрепить следующие основные положения, сгруппированные в отдельные блоки.

1. Четкая формулировка целей проведения эксперимента, масштаб и границы его осуществления, а также установление основных объектов совершенствования.
2. Определение основ правового статуса управленческих звеньев, осуществляющих руководство проведением эксперимента по перестройке систем управления.
3. Определение основных положений, предусматривающих

порядок проведения работ по осуществлению эксперимента, сроки его осуществления, установление перечня необходимых для проведения эксперимента правовых актов.

4. Определение порядка решения возникающих в процессе проведения эксперимента спорных вопросов, закрепление обязанностей органов управления и должностных лиц для рассмотрения обращений полномочных субъектов по вопросам проведения социального эксперимента.

5. Определение критериев и порядка оценки результатов проведения эксперимента, а также органов управления и должностных лиц, обязанных довести до компетентных инстанций результаты опытного внедрения организационных новшеств.

Стадия опытной проверки (эксперимента) завершается принятием соответствующего правового акта, в котором содержится заключение о том, возможна ли дальнейшая эксплуатация системы управления либо ее элементов в постоянном режиме. Например, завершение работ по внедрению УСД и ОК ТЭИ в действующие АСУ должно оформлять актами комиссий, которые назначаются министерством (ведомством) СССР или республиканским органом (п.178 Общих методических указаний по внедрению унифицированных систем документации и общесоюзных классификаторов технико-экономической информации, используемых в автоматизированных системах управления - РД 50-61-82[16]. Среди основных положений, отмечаемых в актах приемки в эксплуатацию систем управления, обычно содержатся такие, как: соответствие проекта совершенствования системы управления техническому заданию, научно-технический уровень разработки проекта, готовность всех элементов системы к использованию их на постоянной основе и другие аспекты.

В процессе подведения итогов эксперимента также решается вопрос о правомерности и целесообразности дальнейшего распространения полученных результатов на все системы управления в целом либо на другие аналогичные системы управления.

Вместе с тем организационная практика свидетельствует, что иногда положительные результаты проведенного эксперимента далее не становятся достижением других отраслей или органов государственного управления, либо даже других объектов со-

вершечствуемой системы управления. Иначе говоря, эксперимент приобретает характер самоцели. Так, в результате эксперимента, проводимого в системе Госстандарта СССР, была подтверждена целесообразность создания такого структурного подразделения, как бюро экспертиз и совершенствования проектных решений. Однако действий по институализации, т.е. переходу к постоянному закреплению положения этого звена системы управления, не последовало. В частности, четкое Положение о бюро экспертиз и совершенствования проектных решений не было разработано, его взаимоотношения с заказчиками не урегулированы.

На наш взгляд, результаты экспериментов требуют не только глубокого анализа, но и дальнейшего развития. Оно заключается в том, что дорабатываются не выдержавшие экспериментальной проверки организационные идеи и предложения, которые содержались в проекте перестройки системы управления. Причем именно на этом этапе обнаруживаются организационные трудности, препятствующие дальнейшему использованию нововведений.

Таким образом, организационная практика свидетельствует, что одним из важнейших и слабых мест в процессе внедрения проектов совершенствования систем управления является переход от экспериментального к постоянному использованию организационных нововведений. Такой переход не происходит автоматически и требует внимательного отношения со стороны участников процесса совершенствования систем управления.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Тихомиров Ю.А. Управленческое решение. М., 1972, с.179-183; Макаров И., Соколов В., Абрамов А. Целевые комплексные программы. М., 1980, с.25-27.
2. Вознесенская Е.М. Сологуб Т.П. К вопросу оценки деятельности проектных организаций. - В кн.: Совершенствование управления научно-техническим процессам в производстве. Л., 1982, с. 64.

3. Материалы внеочередного Пленума Центрального Комитета КПСС, 13 февраля 1984. - М., 1984, с.15.
4. В Центральном Комитете КПСС и Совете Министров СССР. - Правда, 1984, 10 февраля.
5. СП СССР, 1966, № 16, ст. 144.
6. СП СССР, 1967, № 18, ст. 123.
7. СП СССР, 1965, № 22, ст. 159.
8. Крупномасштабные эксперименты. - Правда, 1983, 23 ноября.
9. СП СССР, 1967, № 18, ст. 123.
10. СП СССР, 1966, № 16, ст. 144.
11. Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР, 1983, № II, с.37.
12. Руководящие указания по разработке и развитию отраслевых автоматизированных систем управления (ОАСУ). М., 1980.
13. Экономический эксперимент: Московский вариант. - Известия, 1984, 19 июля.
14. Черниченко А. Трудоустройство без трудностей. - Известия, 1984, 2 августа.
15. Экономическая учеба в отрасли. - Экономическая газета, 1984, № 7.
16. Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР, 1983, № II, с. 38.

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОМ

Объективная возможность управления рынком основывается на планомерном характере социалистического общественного производства и обращения на базе социалистической собственности. На необходимость планомерного регулирования рыночных процессов указывал В. И. Ленин: "Надо учиться государственному регулированию коммерческих отношений..." /Л., с. 218/.

Цели, задачи, принципы и методы управления общественным производством применимы и используются в управлении рыночными отношениями. В то же время управление рынком имеет и свои особенности, обусловленные его функциями, спецификой функционирования, составом участников рыночных отношений.

Можно выделить несколько первоочередных проблем, связанных с управлением внутренним рынком:

1) проблемы экономических рычагов, методов и форм сбалансированности спроса и предложения;

2) организация структуры системы управления сферой обмена;

3) переход к глубокому типу экономического регулирования с целью усиления планового воздействия как на сферу обмена, так и на сферу потребления в условиях научно-технического прогресса;

4) координация производства и реализации товаров народного потребления как на межотраслевом уровне, так и на уровне непосредственных хозяйственных контактов;

5) формирование потребностей и спроса, развитие и особенности товарных и региональных рынков в связи с конкретными задачами хозяйственной практики в промышленности и торговле;

6) анализ опыта социалистических стран в области развития хозяйственного механизма, торговли и т. д.

Хозяйственная деятельность на внутреннем рынке представляет собой сложную систему планово-регулируемых отношений и процессов, проявляющихся, в конечном итоге, в формировании и взаимодействии предложения и спроса. Производству в этой системе принадлежит определяющая роль. В свою очередь, потребности и потребление, выступая на рынке в форме спроса, не пассивны к

его материальной основе, а активно на него воздействуют. Общая схема взаимосвязи основных элементов рынка и их положение относительно системы управления рынком представлена на рис. 1.

Механизм управления соц.алистическим рынком основывается на централизованном планировании, прогнозировании, учете и контроле взаимодействия основных его элементов с использованием товарно-денежных рычагов.

Экономический механизм представляет собой систему планирования и стимулирования хозяйственной деятельности социалистических предприятий и организаций. Экономический механизм управления рынком — это элемент единой системы управления социалистической экономикой, включающий планомерное формирование основных рыночных пропорций, хозяйственных связей производителей и потребителем товаров, управление процессом реализации, экономическое стимулирование сфер производства и обращения по достижению социально-экономических целей социалистического общества на основе широкого использования экономических методов, форм и рычагов управления.

Основной задачей управления рынком следует считать достижение максимально возможной степени сбалансированности спроса и предложения.

Плановое руководство социалистическим рынком состоит в том, что соответствующие органы (Совет Министров СССР, Госплан СССР, Министерство торговли СССР и т.п.) задает общ.э. и частные цели, направляет развитие рынка через систему плановых показателей. Эффективность планового воздействия на внутренний рынок во многом зависит от плановых и оценочных показателей развития торговли и ее смежников, единства их интересов, механизма стимулирования общих конечных результатов (2, с. 19). Обоснованным выглядит предложение о введении таких оценочных показателей, как степень удовлетворения заявок торговли и исполнения заказов, согласованных на ярмарке при заключении хозяйственных договоров.

В системе управления рынком существенное значение имеет планомерная организация товародвижения, хозяйственных связей между производителями и потребителями в процессе обмена.

В улучшении процесса товародвижения важное значение имеет сокращение времени товародвижения, установление прямых, длительных хозяйственных связей.

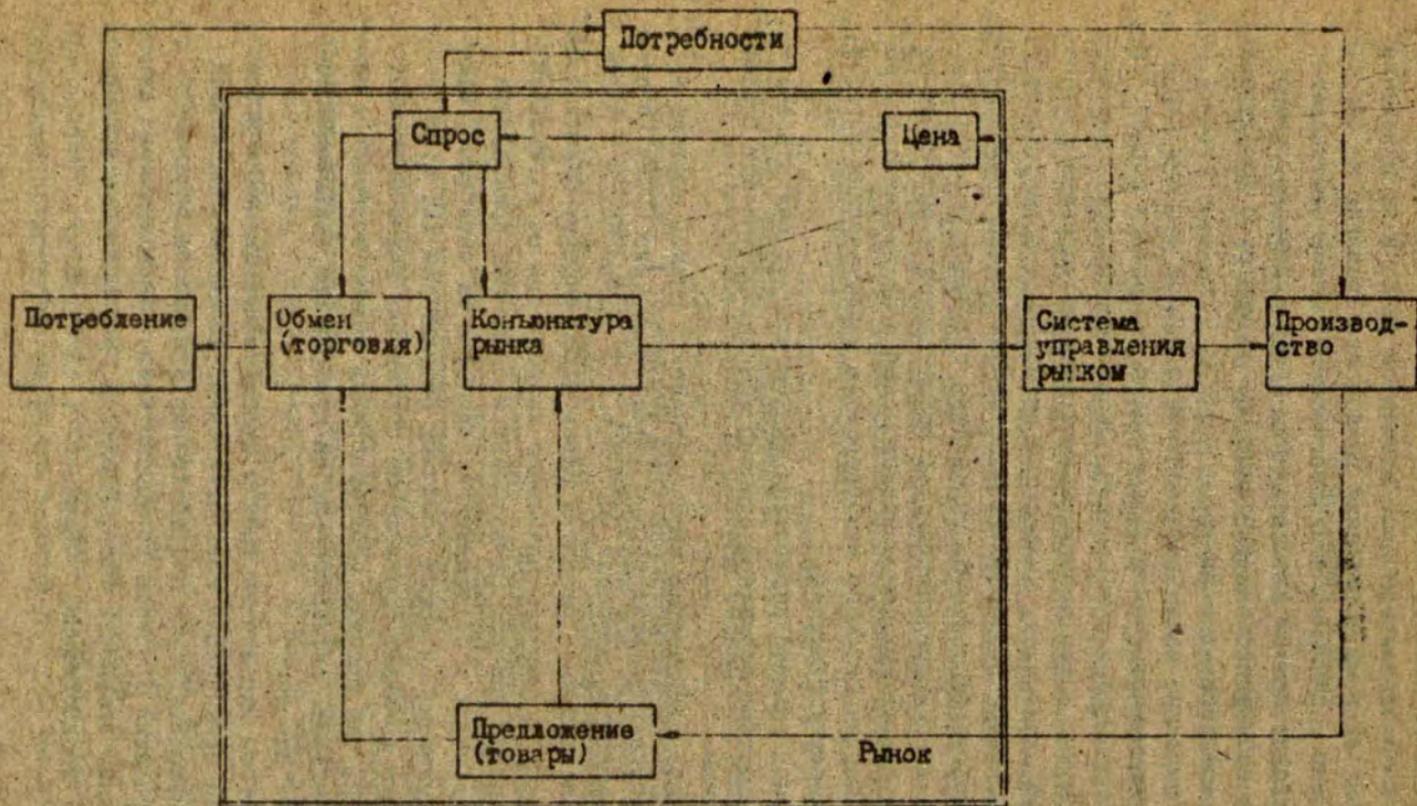


Рис. I. Схема управления и взаимосвязи основных элементов рынка.

Прямые хозяйственные связи между производителями и потребителями предполагают расширение оперативно-хозяйственной самостоятельности предприятий, вступающих в прямые договорные отношения, расширение непосредственных связей розничных торговых организаций и кооперативных магазинов с предприятиями и организациями промышленности при поставке товаров. Одновременно в экономической литературе можно встретить предложение изменить существующий порядок "жесткого" прикрепления покупателей к поставщикам. Чтобы улучшить обеспечение населения высококачественными, современными, модными товарами, предлагается предоставлять больше прав торговым организациям в выборе поставщиков /47.

На последнее место в экономическом механизме управления рынком занимают вопросы экономического стимулирования производителей продукции, а также торговых предприятий и организаций в реализации товаров народного потребления в соответствии со спросом населения. Для этого необходима эффективная система оценочных и плановых показателей, с помощью которых усиливается заинтересованность сопряженных отраслей в выпуске и реализации товаров, отвечающих потребностям населения.

Трудности, сбой в экономическом механизме управления рынком связаны, вероятно, с отсутствием единого координирующего центра по управлению развитием товарных, региональных рынков и внутреннего рынка в целом. Не случайно появились предложения о создании специальной органа по координации производства и торговли товарами народного потребления. В настоящее время функционируют Межведомственный совет по изучению спроса населения на товары народного потребления, Межведомственный совет по рекламе, ряд межведомственных советов по производству отдельных товаров.

Насыщение рынка товарами народного потребления, повышение динамичности спроса населения требует соответствующего совершенствования методов управления рыночными процессами. В этом направлении наибольший эффект может быть достигнут на базе использования программно-целевого подхода в решении проблем, возникающих в сфере товарного обращения.

Задача состоит в разработке соответствующей общественно-экономическим условиям развитого социализма концепции целевой комплексной деятельности в сфере внутреннего рынка как составной части всего планового механизма народного хозяйства, на -

правленной на повышение его эффективности [3, с. 151].

Комплексная деятельность в сфере социалистического рынка предусматривает ряд основных направлений.

Целенаправленное формирование спроса и потребностей населения на товары.

Стимулирование производства товаров. Сюда входит:

- определение соответствия потребительских свойств товара потребностям;
- совершенствование ассортимента и качества товаров, их внешнего вида, упаковки и т.п.;
- создание принципиально новых товаров и современных модификаций;
- учет характера и специфики требований потребителей и их групп к различным товарам.

В сфере обращения необходимо:

- расширять материально-техническую базу оптовой и розничной торговли;
- совершенствовать организацию и методы продажи товаров с целью повышения эффективности товаропроводящей сети;
- развивать рекламу;
- увеличивать число льгот и услуг потребителям при покупке товаров и их эксплуатации.

Немаловажное значение имеет совершенствование хозяйственных связей торговли с промышленностью, механизма цен.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ленин В.И. Полн. собр. соч., т. 44.
2. Орлов А.В. Управление спросом и предложением товаров. М., 1983.
3. Соловьев Б.А. Потребности, рынок, спрос. М., 1983.
4. Шляпки А.В. Экономический механизм управления рынком в развитом социалистическом обществе. М., 1985.

- 113 -

ДЛЯ ЗАМЕТОК

- II4 -

ДЛЯ ЗАМЕТОК

КОНСТАНТИНОВСКИЙ РАЙОН
ИЗВЕЩЕНИЕ О РАБОТЕ ЗА 1934 ГОД

Сектор культуры

В течение года в районе
работало 12 клубов, в которых
было проведено 1500 вечеров,
на которых участвовало 15000 человек.

Всего в районе
было проведено 1500 вечеров,
на которых участвовало 15000 человек.

Всего в районе
было проведено 1500 вечеров,
на которых участвовало 15000 человек.

Всего в районе
было проведено 1500 вечеров,
на которых участвовало 15000 человек.

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ ПРОИЗВОДСТВА И
ОБРАЩЕНИЯ ТОВАРОВ НАРОДНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ

Сборник научных трудов

Рецензенты: А.Розе, доц., зав. каф. экономики
торговли ЛГУ им. П.Стучки;
Н.Иванов, д-р, каф. научных основ
управления МПР СНХ ЛатвССР.

Редакторы: В.Р.Прауде, Н.Г.Сарамонова
Технический редактор А.Яковича
Корректор С.Кудряшов

Подписано к печати 23.07.85. ЯТ21517. Ф/б 60x84/16.
Бумага № 3. 7,5 физ.печ.л. 7,0 усл.печ.л. 5,4 уч.-изд.л.
Тираж 290 экз. Зак. № 263 Цена 85 коп.

Латвийский государственный университет им. П.Стучки
226098 Рига, б. Райниса, 19
Отпечатано в типографии, 226050 Рига, ул. Вейденбаума, 5
Латвийский государственный университет им. П.Стучки

445102

477

85 к.

89

87

88

LATVIJAS UNIVERSITĀTES BIBLIOTĒKA



0509004722