



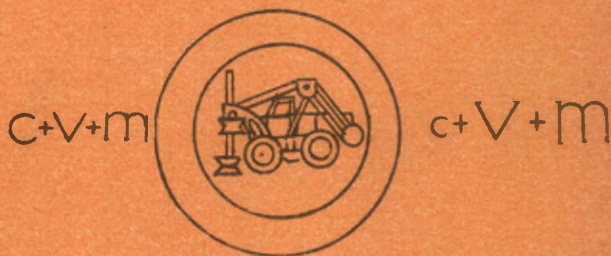
*Ukskoonnateaduste
kabinet*



ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
СТИМУЛЫ
НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО
ПРОГРЕССА

МАТЕРИАЛЫ ВСЕСОЮЗНОЙ
КОНФЕРЕНЦИИ

ТОМ II



Тарту 1979

А - 1829

ТАРТУСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ

АКАДЕМИЯ НАУК СССР НАУЧНЫЙ
СОВЕТ ПО КОМПЛЕКСНОЙ ПРОБЛЕМЕ
"НАУЧНЫЕ ОСНОВЫ ХОЗРАСЧЕТА"

МОСКОВСКИЙ ИНСТИТУТ
УПРАВЛЕНИЯ ИМ.
С.ОРДЖОНИКИДЗЕ

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ АКАДЕМИИ
НАУК ЭСТОНСКОЙ
ССР

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СТИМУЛЫ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА

МАТЕРИАЛЫ ВСЕСОЮЗНОЙ
НАУЧНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ

ТОМ II

Тарту 1979

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

1. МЕТСА Х.А. - председатель
2. МЮОР Х.П. - зам. председателя
3. РАУДСЕП В.Р. - "-
4. ЛАРИН И.И.
5. БУНИЧ П.Г.
6. БРОНШТЕЙН М.Д.
7. ВИЙРЕС П.Р.
8. КАЛЛАРУ Х.Х.
9. КЕЕРНА А.А.
10. КРАУХИН Г.А.
11. КЮТТИС Ю.А.
12. МИЛБЯН М.А.
13. НОРАК А.А.
14. ПЕРЕМЕЕС Х.И.
15. СУКАМТИ А.Р.
16. ТАРИСТО В.Ю.
17. ТЫНСТОЭГ Г.А.
18. ХАБЕЛЬБЕРГ Р.Р.
19. ХАЛЪЯСТЕ Э.А.

СОДЕРЖАНИЕ

РОЛЬ ЦЕН, ФИНАНСОВ И КРЕДИТА В СТИМУЛИРОВАНИИ ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА В ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЕДИНИЦАХ

Ткачук М.И., проф., Белорусский ИНХ им. В. В. Куйбышева	Воздействие финансов на ускорение научно-техни- ческого прогресса	14
Раудсепп В. Р., доц., Тартуский ГУ	Финансология в услови- ях НТП	18
Поддєргин А. Н., доц., Киевский ИНХ им. Д. С. Коротченко	Совершенствование стиму- лирования научно-техниче- ского прогресса в промыш- ленности через механизм распределения прибыли	23
Юткина Т. Ф., асс., Сыктывкарский ГУ	Роль финансовых рычагов в ускорении процесса реа- лизации результатов науч- ных разработок в промыш- ленное производство	26
Якупов З. С., асп., Ленинградский ФЭИ им. Н. А. Вознесенского	Прибыль в системе финан- совых стимулов научно- технического прогресса	31
Ульст Э. Я., доц., Тартуский ГУ	О повышении действеннос- ти финансовых рычагов	35
Хагельберг Р. Р., проф., Тартуский ГУ	Набросок модели комплекс- ного процесса нововведений..	38
Евдокимова Н. А., асс., Ленинградский ГУ им. А. А. Жданова	Особенности организации финансов в научно-произ- водственном объединении	42

Блинов Л.П., проф., Богуславский Т.З., доц., Казанский ФЭИ им.В.В.Куйбышева	О совершенствовании методологии разработки АСУФ в промышленности	45
Грановский А.Л., к.э.н., ЦНИИ ЭТбумпром	Пути повышения оперативности поступления и обработки отчетной информации в ОАСУ....	49
Раудсепс В.Р., доц., Сузи А.А., доц., Архипов В.А., сотр., Тартуский ГУ	Планирование комплекса финансовых задач объединения в подсистеме "АСУФ"	52
Сузи А.А., доц., Тартуский ГУ	Автоматизированная система управления финансами строительного объединения	57
Галибова Е.С., к.э.н., Казанский ФЭИ им.В.В.Куйбышева	Управление оборотными средствами в системе финансового кредитного механизма	61
Шмудевич М.С., к.э.н., Казанский ФЭИ им.В.В.Куйбышева	Измерение факторов дифференциации эффективности предприятий в ОАСУ	64
Ажушилис В.А., доц., ИПКСНХ Литовской ССР	Использование прибыли для повышения эффективности строительства в условиях самофинансирования	68
Балевич В.Я., к.э.н., Латвийский ГУ им.П.Стучки	Вопросы совершенствования финансирования капитальных вложений на реконструкцию и техническое перевооружение производства	73
Усманов М.Д., проф., Сафин Р.Г., к.э.н., Казанский ФЭИ им.В.В.Куйбышева	Долгосрочный кредит и технический прогресс	77

Студенный И.Н., доц., Сыктывкарский ГУ	Роль кредита в стимулировании научно-технического прогресса	81
Кауэр Ю.К., доц., Шпунгин Б.А., асп., Тартуский ГУ	Роль кредита в ускорении НТП	85
Сырг М.А., к.э.н., Тартуский ГУ	Роль кредита в стимулировании производственного процесса в предприятиях	88
Лазепко И.М., и.о. доц., Киевский ИНХ им.Д.С.Коротченко	Место кредита в механизме управления научно-техническим прогрессом на предприятии	90
Модестова В.М., к.э.н., Московский ПИ	Себестоимость промышленной продукции и проблемы экономического стимулирования технического прогресса	98
Каллас К.Э., доц., Таллинский ПИ	Методика формирования учетной информации об издержках производства в объединении и технический прогресс	102
Бороздин Ю.В., проф., Московский НИИ цен	Полезный эффект, качество и цены средств производства	106
Бронштейн А.М., ИЭ АН ЭССР	Роль цены в управлении производством	112
Косарь А.А., Таллинский ПИ	Ценообразование и научно-технический прогресс	116
Пинзеник В.М., асс., Львовский ГУ им.И.Франко	Цена и возмещение затрат по освоению новых видов продукции	118

Коваль Л.С., доц., Московский ФИ	Научно-технический прогресс и цены	120
Макаев О.Г., асс., Белорусский ПИ	Динамика цен как фактор ус- корения обновления средств труда	125
Лапуста М.Г., доц., Московский ИУ им.С.Орджоникидзе	Ценообразование и повышение качества продукции	128
Тальте Р.Х., Таллинский ПИ	Плановая цена и качество продукции	130
Есипов В.Е., проф., Ленинградский ФЭИ им.Н.А.Вознесенского	Ценообразование и стимуля- рование научно-технического прогресса	133
Блинов Е.Н., к.э.н., ИЗ АН СССР	Системная классификация и методы нормативных определе- ний затрат (методы ценооб- разования) на мероприятия по научно-техническому прогрессу...	136

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА В ТОРГОВЛЕ

Прауде В.Р., доц., Латвийский ГУ им. П.Стучки	Критерии эффективности науч- но-технического прогресса в торговле и совершенствование хозяйственного механизма.....	141
Никишкин В.В., асс., Московский ИИХ им. Г.В.Плеханова	Научно-технический про- гресс - важнейший фактор повышения качества торго- вого обслуживания	144

Головинов Н.И., асп., Донецкий ИСТ	Об оценке влияния технического прогресса на эффективность торговой деятельности 148
Гарлея Р.Я., и.о.доц., Латвийский ГУ им. П.Стучки	Резервы технического прогресса в торговле 151
Корольков И.И., доц., Киевский ТЭИ	Совершенствование структуры управления розничной торговлей в условиях научно-технического прогресса 153
Ксеноненко А.Ф., Донецкий ИСТ	Совершенствование прогрессивных форм торговли в условиях научно-технического прогресса 157
Тюрк К.В., Тартуский ГУ	О роли оптимизации спроса и предложения населения в стимулировании развития научно-технического прогресса 160
Мильян М.А., доц., Тартуский ГУ	Социальные факторы ускорения научно-технического прогресса в торговле 161
Цвелодуб В.Ш., доц., Белорусский ГИНХ им. В.В.Куйбышева	Совершенствование ассортимента промышленной продукции и научно-технический прогресс 163
Луйгалехт В.М., ст. преп. Тартуский ГУ	Проблемы подготовки и использования специалистов торговли с высшим образованием в условиях научно-технического прогресса (на примере Министерства торговли ЭССР) 166

Сиймон А.Я., доц., Тартуский ГУ	О направлениях научно-технического прогресса в торговле ГДР	168
Лууп Л.Э., сотр., Эстонский НИИМТИ	Усиление роли сбыта на современном этапе технического прогресса	170
Петров Д.Т., д.э.н., ИЗ АН УССР	Социально-экономическая эффективность — важный показатель оценки социалистической торговли	174
Спицына Т.Ю., к.э.н., Украинский НИИТОП	О критериях и показателях оценки социально-экономической эффективности торговли	178
Бланк И.А., доц., Киевский ТЭИ	Классификация показателей оценки эффективности работы предприятий розничной торговли	181
Сиймон И.А., и.о. доц., Тартуский ГУ	Некоторые актуальные проблемы интенсификации общественного питания (на примерах Эстонской ССР)	185
Венгтраускас В.П., доц., Вильнюсский ГУ им. В.Капсукаса	Совершенствование показателей оценки хозяйственной деятельности предприятий общественного питания	187
Астахов А.В., асс., Московский ИНХ им. Г.В.Плеханова	Экономическая эффективность создания комбината общественного питания	190
Черешка Б.И., доц., Вильнюсский ГУ им. В.Капсукаса	Определение влияния неместного населения на товарооборот общественного питания городов	193

Вербер В.Л., проф., Коломыцева С.И., преп., Донецкий ИСТ	Об оценке эффективности использования ресурсов предприятий торговли197
Александрович Л.Т., к.э.н., Украинский НИИТОП	О критерии и показателях эффективности основных фондов торговли 201
Арон С.К., ст. преп., Тартуский ГУ	Измерение скорости дви- жения товарных запасов 203
Рудуша И.Э., ст. преп., Латвийский ГУ им. П.Стучки	Роль изучения неудовлет- воренного спроса в повы- шении эффективности ком- мерческой работы в тор- говле 206
Виксиньш М.А., ст. преп., Латвийский ГУ им. П.Стучки	Резервы повышения эф- фективности труда в тор- говле 209
Савицкая Л.Т., асп., Киевский ТЭИ	Продажа товаров по зака- зам как фактор повышения эффективности использова- ния трудовых ресурсов в торговле 212
Фридман А.М., и.о. проф., Московский КИ	Проблемы совершенствова- ния хозяйственного меха- низма торговли 215
Виноградов С.И., доц., Коломыцев В.П., преп., Донецкий ИСТ	Совершенствование хозяйст- венного механизма в торгов- ле товарами культурно-быто- вого назначения 218
Вилсон К.К., ст. преп., Латвийский ГУ им. П.Стучки	Совершенствование хозяйст- венного механизма в торгов- ле на базе улучшения орга- низации бухгалтерского учета 222

Бельчиков Я.М., доц., Латвийский ГУ им. П.Стучки	Некоторые проблемы теории управления социалистичес- кой торговлей (опыт ГДР) 225
Курак С.В., доц., Львовский ТЭИ	Экономические проблемы управления качеством тор- гового обслуживания 228
Пеетс П.А., асс., Сепп Ю.Х.-И., сотр., Тартуский ГУ	Некоторые проблемы оцен- ки качества труда в тор- говле 231
Давыдова Г.А., доц., Белорусский ГИНХ им. В.В.Куйбышева	Опыт применения сдельной оплаты труда в розничной торговле 233
Мухаммедов М.М., асп., Львовский ТЭИ	Совершенствование долж- ностных окладов и уси- ление их взаимосвязи с нормированием труда и аттестацией управленчес- ких работников торговых предприятий и организаций 236
Аамер А.А., ст. преп., Тартуский ГУ	Некоторые проблемы усовер- шенствования организации и управления общественным питанием 239
Соколова М.Ф., доц., Белорусский ГИНХ им. В.В.Куйбышева	Совершенствование хозяйст- венного расчета в торговле ... 241
Парвель К.А., доц., Тартуский ГУ	Некоторые методы и принци- пы внедрения хозрасчета в розничной торговле 244
Леппик Э.Э., асс., Тартуский ГУ	Некоторые проблемы органи- зации внутреннего хозрасче- та в государственной роз- ничной торговле 247

Ярве В.Г.,ст.преп., Тартуский ГУ	Совершенствование хозяйственного механизма управления розничной кооперативной торговлей 250
Лахман И.Л.,проф., Сберник Б.В.,доц., Московский ФИ	Проблемы совершенствования экономических связей торговли и промышленности 252
Донцов Р.В.,асп., Тартуский ГУ	Некоторые вопросы образования ассортимента промышленных товаров 254
Пикк Я.И.,доц., Тартуский ГУ	Стимулирование новых форм заготовки сельскохозяйственной продукции 256
Косарина В.П.,доц., Полтавский КИ	Ускорение оборачиваемости товаров - важный фактор повышения рентабельности кооперативной торговли 258
Мерилай М.У.,асп., Тартуский ГУ	О размещении и эффективном использовании товарных запасов 260
Вийрес П.Р.,доц., Тартуский ГУ	О проблемах совершенствования экономического механизма товароснабжения 261
Сенп К.Х.,сотр., Тартуский ГУ	Вопросы совершенствования оперативного управления товароснабжением розничной торговли 263
Нийнас К.Л.,асп., Тартуский ГУ	О роли потребительской информации в рыночной ориентации 265

Керем К.А.-Х., к.э.н., Таллинский ПИ	О некоторых возможностях использования системы маркетинга в условиях раз- витого социализма 267
Пашенко К.П., асп., Ленинградский ГУ им. А.А.Жданова	Товарный обмен в системе хозяйственных связей 269
Римша М.Ю., доц., Латвийский ГУ им. П.Стучки	Межреспубликанские эконо- мические связи и их учет в торговле 272
Ильин Н.М., к.э.н., Белорусский ГИНХ им. В.В.Куйбышева	Вопросы формирования ас- сортимента товаров 275
Мююр И.В., асс., Тартуский ГУ	О предпосылках управле- ния ценовым ассортиментом товаров 278
Несмелов Н.М., доц., Белорусский ГИНХ им. В.В.Куйбышева	Основные направления со- вершенствования деятель- ности торговли по сохра- нению качества товаров 280
Артемьев А.С., и.о.проф., Белорусский ГИНХ им. В.В.Куйбышева	Возрастающая роль торгов- ли и общественного пита- ния в совершенствовании потребления продуктов пи- тания в СССР 282
Страж С.А., доц., Таллинский ПИ	Экономические отношения потребления развитого со- циализма и потребитель- ский бюджет 285
Сепп Ю.Х.-И., сотр., Тартуский ГУ	О применении кластерного анализа при исследовании внутригодичных колебаний розничного товарооборота 288

Паас Т.А., к.э.н., Тартуский ГУ	Совершенствование методики планирования размещения объема розничного товаро- оборота в союзной респуб- лике 292
Иваницкий В.И., проф., Киевский ТЭИ	Эффективность связей тор- говли с производством 296

ВОЗДЕЙСТВИЕ ФИНАНСОВ НА УСКОРЕНИЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА

Реализация преимуществ экономики зрелого социалистического общества требует усиления действенности экономических рычагов. Среди них первостепенное значение имеют финансы, охватывающие широкую сферу денежных отношений в процессе создания, распределения и использования совокупного общественного продукта и национального дохода.

Поэтому при анализе влияния финансов на научно-технический прогресс нельзя ограничиться лишь рассмотрением финансирования затрат (как иногда предлагается в литературе), а необходимо учитывать многообразие форм, методов, оказывающих воздействие на все стадии и этапы данного процесса. Только тогда возможно определить основные пути активизации финансовых рычагов и эффективно использовать их в комплексном управлении НТП.

Воздействие финансов на ускорение научно-технического прогресса осуществляется в процессе формирования финансовых планов, определения объема и направления денежных средств на необходимые мероприятия, их аккумуляции, распределения, финансирования затрат, образования и использования специальных фондов на возмещение расходов по созданию и внедрению новой техники и для экономического стимулирования высоких достижений, а также постоянного контроля за осуществляемыми затратами, работами и конечными результатами деятельности всех участников комплексной системы "наука — производство".

Более конкретно это находит отражение:

I. В перераспределении посредством финансового механизма части национального дохода для быстрого развития науки, отраслей, определяющих научно-технический прогресс; под-

готовку кадров,обеспечивающих создание и освоение новой техники.В связи с тем необходимо научно обосновать размеры финансовых ресурсов,направляемых на данные мероприятия,темпы их роста в сочетании с увеличением всего национального дохода,объема производства и другими взаимосвязанными показателями.

За последние 20 лет затраты на развитие науки и техники возрастали опережающими темпами.Однако в настоящее время среднегодовые темпы их роста снижаются (в девятой пятилетке 9,8%, в десятой – 2,5%). Позитивное влияние финансов на НТП требует дальнейшей оптимизации темпов роста затрат на науку и технику в целом,а также установление рациональных соотношений между расходами на фундаментальные и прикладные исследования,отдельные разработки,развитие отраслей, конкретных объектов,обновление выпуска продукции и самого производства.Для этого целесообразно применить нормативный метод исчисления затрат на науку и технику по различным направлениям с учетом достигаемого эффекта и планового выпуска продукции.

2. В построении комплексной системы финансирования научно-технических разработок,предполагающей выбор наиболее эффективных источников,объектов и методов финансирования.

Между тем во многих отраслях народного хозяйства сохраняется порядок,при котором последовательные стадии создания и производства новой техники финансируются из разных источников:посковные работы – из Государственного бюджета, прикладные и опытные разработки – за счет отчислений от прибыли,себестоимости продукции,из фонда освоения новой техники и т.п. Это отрицательно сказывается на единстве данного процесса,ведет к нарушению пропорциональности между отдельными его стадиями.

Недостаток действующей системы финансирования НТП состоит и в том,что в большинстве случаев финансируются не программы,разработки,а отдельные организации (НИИ,КБ,предприятия) и не за выполненные работы,а поэтапно.Такой порядок не способствует быстрому решению научно-технических проблем,а также внедрению результатов законченных исследо-

ваний.

Для совершенствования системы финансирования НТП, на наш взгляд, следует:

- оптимизировать объекты финансирования посредством дальнейшего расширения сети научно-производственных объединений, научно-технических центров и соответственно аккумулировать средства на создание и производство новой техники. Целесообразно постепенно перейти на программно-целевой метод разработки межотраслевых научно-технических программ и выделения ответственным министерствам и ведомствам, полных объемов финансовых ресурсов для выполнения работ по проблеме в целом;

- добиться непрерывности и комплексности финансирования на основе объединения многочисленных источников в централизованный фонд, обеспечивающий покрытие затрат на всех стадиях, этапах НТП. Одним из вариантов решения данного вопроса является создание единого фонда развития науки и техники, по примеру электротехнической промышленности и других отраслей. При этом требуется совершенствование методики определения его размеров на базе единых обоснованных нормативов, устанавливаемых для всех подведомственных предприятий, конкретизации главных направлений его использования;

- совершенствовать финансовые взаимоотношения между исполнителями комплексных научно-технических разработок путем финансирования их на хозяйственных началах по мере сдачи законченных, эффективных работ. Это предполагает наделение научных организаций оборотными средствами, которые целесообразно формировать за счет средств ВФРНТ и кредитов банка.

3. В образовании и использовании денежных фондов, обеспечивающих стимулирование непосредственных исполнителей на всех стадиях НТП.

Действующая система материального поощрения за создание и внедрение новой техники в целом положительно сказывается на ускорении НТП. Однако не все её элементы действуют активно, имеются некоторые противоречия между стимулированием текущих задач и НТП. Поэтому необходима разработка комплекса мероприятий, направленных на дальнейшее совершенствование

системы стимулирования создания и внедрения новой техники. К ним следует отнести:

- превращение фонда материального поощрения в активный рычаг стимулирования НТП посредством улучшения механизма его формирования и использования. Имеется в виду усиление значимости таких фондообразующих факторов, как "качество и удельный вес новой продукции"; определение планового объема фонда на пятилетку по нормативам с учетом технико-экономического уровня развития производства; возмещение потерь при начислении фактических размеров поощрения в связи с временным ухудшением текущих показателей в результате внедрения новой техники; более тесную увязку премий соответствующим категориям работников с расширением конкретных задач по НТП;

- обоснованное распределение материального поощрения между различными организациями-исполнителями, предприятиями, их подразделениями и работниками пропорционально сумме эффекта от каждого вида деятельности и конкретного вклада;

- повышение значимости премирования работников за разработку и внедрение новой техники путем совершенствования порядка образования и распределения данного фонда. Прежде всего необходимо объем фонда поставить в прямую зависимость от экономического эффекта, получаемого от внедряемых мероприятий по НТП. Одновременно улучшить дифференциацию размеров премии, нацеливая исполнителей на создание и внедрение высокоэффективных разработок;

- усиления связи между прибылью - основным источником формирования поощрительных фондов и качеством продукции, её обновлением на основе стимулирующего режима использования надбавок и скидок с оптовых цен. Для этого следовало бы повысить размер отчислений в ФМП прибыли, получаемой от надбавок, а также учитывать их только при определении фактического выполнения плановых заданий.

Активизация финансовых рычагов предполагает также улучшение порядка распределения прибыли организаций и предприятий, использования системы платежей для стимулирования новой техники, определения финансовой программы НТП на пятилетку.

ФИНАНСОЛОГИЯ В УСЛОВИЯХ НТП

В условиях научно-технического прогресса (НТП) происходит непрерывное развитие финансовых отношений, а в соответствии с этим усложняется внутренняя структура науки о финансах. В целях системного изучения данной отрасли науки (называемой нами финансологией), планомерного развития и управления необходимо применять достижения, полученные в теории управления наукой. В рамках данной статьи рассмотрим только некоторые методологические аспекты финансологии; в интересах сжатого изложения которых основные компоненты по изучению данной науки группируются и дается краткая характеристика каждого блока (см. рис.).

Блок методического подхода к анализу и синтезу финансо-логии содержит науковедческие знания об анализе науки (расчленении финансологии на составные части, элементы и компоненты) и синтезе науки (объединении финансологии в единое целое с целью добывания нового качества данной науки).

При анализе и синтезе финансологии на первый план выдвигается ее понятийно-терминологический аппарат. На наш взгляд, остро стоит вопрос о том, что в данной науке уже давно образовались новые понятия, ю торые необходимо обозначать соответствующими терминами. Например, многозначно применяется термин ф и н а н с ы — финансы как наука (предлагаем финансология), финансы как объективные отношения (речь идет о финансах или о финансовых отношениях. Содержание термина выявляется из контекста), финансы как экономическая категория (речь идет об элементах науки) и т.д. К сожалению, в отношении введения новых терминов наши финансологи проявляют осторожность, но от введения новых понятий и терминов зависят перспективы развития науки, создаются предпосылки применения системных моделей изучаемого объекта.

ФИНАНСОЛОГИЯ. ЕЕ ВНЕШНЯЯ СТРУКТУРА

- Методический подход к изучению и синтезу финансологии
Расчленение отрасли науки (Критерии. Классификация наук)
- Анализ науки (научоведческий аспект. Объект функции, логика и законы развития науки. Применение элементов мета-теории, металогики и др.)
- Синтез науки. Формирование современной фундаментальной и прикладной финансологии. Взаимодействие наук

● Содержание и назначение финансологии

Соотношение объекта и предмета. Объект финансологии. Предмет прикладной финансологии

Объект	- финансы (сущность, функции)	Предмет
	- финансовые отношения	
	- финансовый механизм	
	- процессы функционирования - управление	

Фундаментальная финансология

Изучение глубинных связей финансовых отношений. Понимание законов, действующих на базисные структуры финансов. Разработка теоретических основ перестройки финансовых отношений

Прикладная финансология

Комплексная наука, удовлетворяющая потребности практического функционирования финансового механизма. Усиление взаимодействия науки при решении комплексных практических проблем

● Элементы финансологии

- частные теории и законы
- понятийно-терминологический аппарат
- система показателей
- факты

Интертеоретический синтез элементов прикладной финансологии. Создание науки с развитой внутренней структурой

● Методология. Метод финансологии

Понимание финансов. Система (совокупность) приемов теоретического освоения объекта. Финансометрика

Применение арсенала частных методов финансологии в целях управления финансовым механизмом. Подсистема "АСУ - финансы"

Рис. Группировка основных компонентов к изучению фундаментальной и прикладной финансологии.

Блок содержания и назначения финансологии. Финансология, как всякая наука, имеет свой предмет (объект), метод, теории, содержание и назначение. Ее содержание отражается в элементах наук, приведенных в следующем блоке.

Провести четкую грань между фундаментальными и прикладными науками (или исследованиями) весьма трудно, но будем исходить из точки зрения, что основным стержнем фундаментальных исследований является обеспечение познавательного процесса, а стадия прикладных исследований должна гарантировать получение практического результата. Прикладная финансология по содержанию является комплексной наукой (теорией функционирования финансового механизма), которая в своем развитии смыкается, кроме общественных наук, с естественно-техническими науками.

Объект и предмет финансологии. Два эти понятия тесно взаимосвязаны, но непосредственно не тождественны. Придерживаемся точки зрения о предмете науки как аспекте изучения объекта. Объект финансологии можно дефинировать как объективные отношения, обусловленные наличием товарно-денежных отношений в социалистическом хозяйстве, т.е. объектом являются финансы. Данный объект изучается многими отраслями наук (статистикой - финансовая статистика; правовыми науками - финансовое право; кибернетикой - финансовая кибернетика и др.), каждая из них выделяет свой аспект, свои специфические стороны. Названные аспекты (статистический, правовой и др.) являются предметами соответствующих отраслей науки. Предметом прикладной финансологии является финансовый механизм, экономизация его функционирования на разных уровнях управления народным хозяйством.

В блоке элементов финансологии рассмотрим только один элемент - теории. Подчеркиваем, что финансология представляет собой некоторую систему теорий, находящихся в различных отношениях друг с другом. Чтобы понять структуру данной науки в целом, необходимо разчленить эти теории, исследовать взаимосвязи с ее теориями, а также отношение этих теорий к другим наукам. В рамках прикладной финансологии с сильным практическим уклоном (на примере дисциплины "Финансы

строительства) нами разработаны следующие теории: 1) теория финансового обеспечения расширенного воспроизводства, 2) теория денежного обслуживания кругооборота фондов (средств), 3) теория денежного оборота, 4) теория авансирования и инвестиции, 5) теория кредита, 6) теория денежных накоплений, 7) теория эффективности и стимулирования. Конечно, в данном случае одни теории выступают как более глубокие и общие, по сравнению с другими, в одних теориях используются фрагменты других теорий, но так или иначе, теории, предложенные нами, дают единое, системное знание об изучаемом круге явлений — о финансовом механизме строительства. Естественно, что в условиях НТП возникает необходимость модификации или частичной перестройки одних или других теорий, но это происходит на базе марксистско-ленинской методологии.

Блок методологии и метода финансовологии. Методологией обычно называют 1) учение о методах познания и 2) совокупность всех методов (арсенал методов) познания, применяемых данной конкретной наукой. Арсенал методов и средств каждой конкретной общественной науки несколько отличается от совокупности средств и методов познания каждой из других общественных наук. Поэтому, базируясь на материалистической диалектике, в финансовологии вырабатываются собственные методы исследования своего предмета.

Итак, содержание метода зависит от особенностей предмета, задач и требований, предъявляемых к данной науке. Поэтому при определении метода финансовологии (под методом понимается путь познания, система или совокупность приемов практического или теоретического освоения действительности, см. БСЭ, изд. 3-е, т. 16, с. 162) необходимо исходить из характерных черт ее предмета. В составе предмета финансовологии, на наш взгляд, можно выделить следующие элементы: 1) стороны денежных отношений, 2) наличие объекта распределения (доходы, денежные накопления), 3) наличие субъекта распределения; регламентация (рычаги, стимулы, санкции), 4) создание денежных фондов (по источникам и каналам), 5) использование созданных фондов (авансирование, инвестиция), 6) движение денег по счетам (денежный оборот), 7) осуществ-

ление финансового контроля. С целью обеспечения функционирования финансового механизма необходимо применять приемы, систему способов и частные методы, без которых невозможно получение комплексного представления о финансовом механизме и исходных данных для управления. В совокупности, в составе метода финансовологии можно, на наш взгляд, выделить следующие элементы (частные методы): I) методы финансового обеспечения производства и выполнения плановых заданий, 2) методы финансирования (авансирования и инвестиции), 3) методы кредитования, 4) методы нормирования оборотных средств, 5) методы организации денежного оборота (расчетов), 6) методы составления финансовых балансов, 7) методы планирования прибыли (доходов), 8) методы распределения прибыли (доходов), 9) методы документации финансовых операций и организации отчетности, 10) методы оценки и принятия решений в управлении финансовым механизмом, II) методы организации финансового контроля. Применяя все II элементов (частных методов), включаемых нами в метод, посредством прикладной финансовологии мы можем получить представление о финансовом механизме и теоретические основы управления этим механизмом.

Наряду с методом науки, существуют методы исследования, которые можно назвать рабочими методами. Последние связаны с обработкой данных (особенно математико-статистические методы) и имеют огромное значение в условиях разработки и функционирования подсистемы "АСУ - финансы".

В заключении необходимо отметить, что в определении задач, стоящих перед развитием внутренней структуры советской финансовологии, большое значение имеет комплексность, чтобы с решением этих задач современная финансовология стала передовой наукой в системе наук.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТИМУЛИРОВАНИЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА В ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЧЕРЕЗ МЕХАНИЗМ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ

Развитие и ускорение научно-технического прогресса в современных условиях является решающим фактором, определяющим темпы роста и эффективность промышленного и всего общественного производства. Важная роль в решении проблемы технического прогресса принадлежит системе его экономического стимулирования.

Стимулирование научно-технического прогресса представляет сложную систему экономических отношений, обеспечивающих создание условий, при которых в различных хозяйственных звеньях формируются экономические предпосылки для его развития и ускорения. К таким предпосылкам следует отнести: 1/ наличие источников, обеспечивающих финансирование научных исследований, определяющих развитие технического прогресса; 2/ наличие источников финансирования затрат, связанных с внедрением в производство новой техники и технологии, совершенствованием производства; 3/ создание экономической заинтересованности в ускорении научно-технического прогресса, внедрении его достижений в производство.

Создание указанных предпосылок непосредственно связано с формированием и использованием ряда фондов денежных средств, которые в настоящее время образуются за счет ассигнований с бюджета, специальных отчислений, включаемых в себестоимость продукции /фонд освоения новой техники, фонд премирования за создание и внедрение новой техники/, прибыли хозяйства.

В последние годы произошло некоторое повышение роли прибыли в экономическом стимулировании научно-технического прогресса, что проявилось: в увеличении объема прибыли, направляемой на техническое совершенствование производства; в использовании прибыли для материального поощрения коллективов /через фонд материального поощрения/; во внедрении платы за производственные фонды; в создании единого фонда развития науки и техники /в отраслях переведенных на комплексную систему планирования и экономического стимулирования/.

В тоже время, в результате недостатков действующего меха-

низма распределение прибыли в промышленности, его влияние на развитие научно-технического прогресса является еще недостаточным. Так, направление прибыли на финансирование технического прогресса через фонд развития производства не обеспечивает финансирование научных исследований, возмещение временных дополнительных затрат в процессе создания и внедрения новой техники. Образование и использование фонда материального поощрения еще недостаточно ориентирует предприятия и объединения на развитие и ускорение научно-технического прогресса. Система распределения прибыли не создает достаточной заинтересованности в осуществлении долгосрочных программ технического прогресса.

Усиление экономического стимулирования научно-технического прогресса через механизм распределения прибыли требует совершенствование этого механизма в целом. Одним из направлений такого совершенствования является переход к распределению прибыли между хозяйством и бюджетом на основе стабильных, длительно действующих нормативов. В этих условиях создается заинтересованность в выявлении глубинных резервов повышения эффективности производства на основе достижений научно-технического прогресса. При этом общий норматив прибыли оставляемой в хозяйстве, должен дополняться нормативом, который будет определять долю прибыли, направляемую на финансирование научно-технического прогресса /включая финансирование научных исследований, создания и внедрения новой техники, обновления и повышения качества продукции, технического совершенствования производства/.

В стимулировании научно-технического прогресса важная роль принадлежит материальному поощрению, которое осуществляется за счет специальных источников /фонд материального поощрения, фонд премирования за создание и внедрение новой техники/. В настоящее время образование фонда материального поощрения поставлено в зависимость от ряда показателей, отражающих развитие технического прогресса. Это рост производительности труда, повышение удельного веса продукции высшей категории качества. Однако зависимость фонда материального поощрения от повышения качества продукции является недостаточной. Требуется совершенствования и сам подход к оценке работы коллективов за показатель качества продукции. Представляется необходимым включить в число фондообразующих показателей внедрение новой техники, обновление выпускаемой продукции.

Развитие научно-технического прогресса должно учитывать-ся при распределении и целевом использовании фонда материального поощрения. Необходимо в современных условиях премирование за создание и внедрение новой техники также производить из фонда материального поощрения, что будет учитываться при определении планового размера фонда.

Воздействие механизма распределения прибыли на ускорение технического прогресса в промышленности связано не только с использованием прибыли для формирования соответствующих финансовых ресурсов предприятий и об"единений, но также возможно при взимании платежей из прибыли в бюджет. В частности, это должно иметь место при взимании платы за производственные фонды. Однако, в настоящее время, воздействие платы за фонды на ускорение технического прогресса в промышленности является недостаточным по следующим причинам: 1/ плата за основные производственные фонды не зависит от их технического состояния, морального износа; 2/ плата за фонды практически не влияет на размер фондов материального стимулирования и формирование ресурсов для финансирования научно-технического прогресса.

С целью усиления воздействия платы за фонды на ускорение технического прогресса в промышленности представляется необходимым: 1/ производить взимание платы за производственные фонды с учетом их состояния /ставки платы должны повышаться по фондам морально устаревшим и имеющим большой физический износ; 2/ плата за фонды должна вноситься не с балансовой прибыли, а за счет прибыли оставляемой в хозяйстве /согласно общего норматива/. Этим будет достигаться непосредственное влияние платы на формирование финансовых ресурсов предприятий, об"единений и повысит их заинтересованность в качественном обновлении основных фондов.

Одним из новых направлений использования прибыли в экономическом стимулировании научно-технического прогресса является создание единого фонда развития науки и техники, что имеет место в ряде отраслей промышленности. В данном случае достигается комплексное использование прибыли для финансирования и материального стимулирования всего цикла научно-технического прогресса. В тоже время имеющийся опыт свидетельствует о высокой степени централизации единого фонда развития науки и техники. Очевидно, по мере создания необходимых предпосылок, должен осуществляться переход к созданию указанного фонда на уровне крупных производственных об"единений и предприятий.



РОЛЬ ФИНАНСОВЫХ РЫЧАГОВ В УСКОРЕНИИ ПРОЦЕССА РЕАЛИЗАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ НАУЧНЫХ РАЗРАБОТОК В ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО

В ускорении научно-технического прогресса в добывающих отраслях промышленности, которые являются ведущими в Коми АССР, важная роль принадлежит совершенствованию системы финансового планирования, финансирования, кредитования и экономического стимулирования основных направлений и элементов научно-технического прогресса (НТП), усилению действенности нормативов отчислений в специальные фонды развития науки и техники.

Рассмотрим роль и эффективность воздействия на процесс разработки и внедрения прогрессивных видов техники, технологии и новой продукции каждого из этих рычагов.

В настоящее время в отраслях промышленности не составляются комплексные планы НТП, последовательно включающие стадии: научно-исследовательские изыскания, опытно-конструкторские работы, экспериментальное производство, промышленное освоение, серийное производство и эксплуатацию. Представляется, что совершенствование процесса финансового планирования должно включать создание единых сквозных планов развития науки и техники по отраслям промышленности, которые должны приниматься за основу при составлении народнохозяйственных пятилетних планов. Эти комплексные планы НТП целесообразно составлять на пятилетку с разбивкой по годам и выделять специальным разделом в техпромфинпланах предприятий, объединений, министерств.

Данный специальный раздел должен включать следующие направления:

- задания по разработке, внедрению новой техники, технологии и освоению новых видов продукции;
- финансовое обеспечение всех запланированных мероприятий НТП;
- объем и направление материального стимулирования за каждый структурный элемент НТП;
- отдельные конечные показатели эффективности и качества новой техники, технологии, новых видов продукции.

В настоящее время указанные направления частично отражаются в различных разделах техпромфинплана. Задача заключается в том, чтобы сконцентрировать в одном разделе эти сведения и придать тем самым наглядность плану как в направлении исследований, так и в объеме затрат и их эффективности с народнохозяйственной точки зрения.

Выделение специального раздела НТП в техпромфинплане усилит бы ответственность хозяйственных звеньев на всех уровнях управления за качество его исполнения. Такой метод планирования развития науки и техники позволит направлять оптимальные суммы финансирования на каждую конкретную научную тему и на каждое конкретное мероприятие технического перевооружения производства.

В промышленности Коми АССР определенный положительный опыт в этом направлении имеет объединение "Комигазпром". В данном объединении претворяется в жизнь комплексная программа мероприятий по повышению научно-технического уровня производства. Разработка и внедрение методов интенсификации притока, улучшения коэффициента использования скважин, развития автоматизированной системы управления позволит получить за годы текущей пятилетки около 5 млрд. кубометров прироста добычи газа и около 1,5 млн. тонн прироста нестабильного конденсата.

Эффективность комплексного планирования научно-технического прогресса позволит ежегодно повышать производительность труда в среднем на 5%, улучшать показатели фондоотдачи и себестоимости продукции.

В системе комплексного планирования научно-технического развития промышленности немаловажная роль должна быть отведена созданию единой системы сбора и анализа информации о тематике научно-исследовательских работ, о ходе исследований во всех научных звеньях страны по соответствующим отраслевым направлениям и о конечных результатах серийного выпуска новых образцов с указанием суммы их годового эффекта.

Для этих целей, по нашему мнению, должен быть создан межотраслевой центр научно-технической координации с региональными филиалами. Поступающие в данный центр заявки от хозяйственных органов и результаты научно-технической деятельности должны быть обработаны и оперативно распределены по соответствующим регионам. Обобщенную информацию необходимо принимать во внимание при формировании и утверждении планов всех научных звеньев от вузов до специализированных научно-исследовательских институтов.

Создание такой системы откроет широкие возможности для упорядочения планирования исследований и разработок, использования как внутриотраслевой, так и межотраслевой специализации и кооперации в области науки и техники. При этом исключается возможность дублирования научной тематики.

С процессом создания комплексных планов развития науки и техники тесно связано совершенствование финансирования и кредитования структурных элементов плана научно-технического прогресса.

Источники финансирования этих мероприятий различны для научных учреждений и для производственных, промышленных объединений. В научно-исследовательских учреждениях республики основными источниками финансирования мероприятий по науке и технике являются: централизованные средства министерств, удельный вес которых за последние годы составляет примерно 40% в общем объеме финансирования; средства объединений, перечисляемые по хозяйственным договорам — 25%; прибыль от экспериментально-научной деятельности — 5%. Объемы данных средств стабильны по годам, так как утверждаются примерно на уровне прошлых лет и не полностью отражают истинные потребности производства в современных достижениях науки и техники. При действующей системе финансирования средства выделяются в целом на организацию, а не на конкретную научную тему.

Для улучшения практики финансирования НИОКР, на наш взгляд, следует опираться на хозрасчетные источники — средства, поступающие по хозяйственным договорам и прибыль. При этом заключение хозяйственных договоров на разработку научных тем должно исходить из единого комплексного плана развития отрасли. Это позволит устранить практику, когда научно-исследовательские организации обеспечивают поступления средств за счет выполнения любой тематики работ, порой не относящейся к их профилю.

В объединениях Коми АССР основными источниками финансирования процесса разработки и внедрения новой техники, технологии и новой продукции служат средства централизованных фондов — 30% общего объема затрат, фонд развития производства — 19%, фонд освоения новой техники — 34%. В целом по промышленности республики также незначительна доля хозрасчетных источников финансирования, что приводит к снижению эффективности их использования. Даже по таким крупным объединениям, как "Воркутауголь" и "Интауголь", средства на развитие науки и техники выделяются явно в недостаточных суммах. Так, по объединению "Воркутауголь" при среднегодовой стоимости основных фондов и нормируемых оборотных

средств в 1978 году, равной 851,6 млн.рублей фонд развития производства на техническое переоснащение составил только 2,9 млн. рублей при уровне плановой прибыли в расчетных ценах 10,9 млн. рублей. Бюджетные средства на развитие науки и техники выделяются ежегодно с 1975 по 1978 год в размере 500 тыс. рублей, причем этот объем устанавливается из заранее сложившихся сумм по фонду заработной платы. По объединению "Интауголь" при плановой прибыли в расчетных ценах, равной в 1978 году 6,3 млн.рублей фонд развития производства на техническое переоснащение производства составил 1,7 млн.рублей. Получая ассигнования на науку и технику производственные объединения не заинтересованы в повышении уровня проблематики научных разработок, диктуемых практикой и в ускорении реализации новейших видов техники, технологии в промышленное производство.

Общим недостатком в реализации мероприятий научно-технического прогресса по Коми АССР является то, что даже эти суммы, предусмотренные в планах, используются далеко не полностью. Так, по научно-исследовательским учреждениям недоиспользованные суммы за период с 1974 по 1978 год составляют ежегодно порядка 3,5 млн. рублей, по промышленности, соответственно, 10-15 млн.рублей.

Причинами такого положения служит, во-первых, отсутствие зависимости между планом развития науки и техники и конечными результатами хозяйственной деятельности, во-вторых, отсутствие действенной системы экономического стимулирования за разработку и внедрение новой техники, технологии, новой продукции. Для устранения первого недостатка необходимо производить оценку деятельности объединений с учетом выполнения всех разделов комплексного плана развития науки и техники. Стимулирование на время освоения выпуска и внедрения новой техники требует сочетания ряда моментов: введение таких уровней планово-оценочных показателей, нормативов и плановых заданий, которые учитывали бы специфику условий хозяйственной деятельности в каждом периоде; установления экономических мер по ослаблению отрицательного влияния процессов освоения на хозяйственные показатели, в том числе предоставления льгот по формированию фондов стимулирования - устранению потерь в фондах; компенсации временно повышенных затрат.

Известно, что целям компенсации повышенных затрат по науке и технике служит фонд освоения новой техники. Практика его использования выявила ряд недостатков, обусловленных как незначительным удельным весом данного фонда в общем объеме затрат по на-

уке и технике (7-9%), так и несовершенством его формирования.

Этот фонд образуется за счет отчислений от себестоимости на уровне отдельных хозяйственных единиц, сосредотачиваемых в ведении министерств. Здесь возникает следующее противоречие: с одной стороны, задания по снижению себестоимости препятствуют росту объема фонда освоения новой техники, с другой — размер фонда влияет на массу прибыли. Период разработки и освоения новых образцов охватывает ряд лет, т.е. является элементом расширенного воспроизводства, между тем отнесение затрат по освоению новой техники на себестоимость осуществляется в каждом конкретном периоде и выражает процесс простого воспроизводства. Планирование процесса формирования и использования средств фонда по науке и технике в данных условиях осуществляется на календарный год, и конечный результат от общего комплекса затрат на конкретную цель не учитывается. Не существует при этом и соответствия между суммой средств, отчисляемых от себестоимости продукции в фонд освоения и средствами, полученными из этого фонда в течение планового периода на текущие затраты по внедрению новых видов продукции до серийного ее выпуска.

В связи с особенностью воспроизводства процесс возмещения, по нашему мнению, следует оценивать не только с точки зрения единовременных затрат, но и с учетом конечного экономического эффекта.

Распределение фонда по науке и технике следует осуществлять с учетом конкретных вложений каждой хозяйственной организации в развитие НТП, что должно быть отражено в специальном разделе плана по науке и технике.

Кредит в качестве источника покрытия затрат на разработку и внедрение технических новшеств используется в меньшей мере. Так, в промышленности Коми АССР доля кредита на эту цель составила в общем объеме затрат за период с 1974 по 1978 год 12%. Но этот источник следовало бы расширить, учитывая организующее влияние Госбанка в достижении конечных результатов по разработке и внедрению научных и технических разработок в производство.

Одним из достоинств кредитного метода финансирования является также то, что при этом не только предоставляются необходимые средства объединениям, но и осуществляется контроль за рациональным их использованием.

Таким образом, для ускорения процесса реализации результатов научно-технических разработок в производство необходимо комплексное взаимосвязанное применение различных методов возмещения затрат по всем направлениям НТП, а также совершенствование самого механизма их применения.

ПРИБЫЛЬ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВЫХ СТИМУЛОВ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА

Научно-технический прогресс выдвигает целый ряд экономических проблем, многие из которых могут успешно решаться путем использования финансового механизма. Последний представляет собой, на наш взгляд, совокупность экономических методов воздействия на производство, основанных на использовании социалистическим государством финансовых отношений для решения стоящих перед народным хозяйством конкретных социально-экономических задач. Эффективность финансового механизма зависит от того, насколько умело применяются в условиях планомерно развивающейся социалистической экономики товарно-денежные отношения и присущие им стоимостные категории.

Финансовые методы направлены на решение таких экономических проблем, как выбор показателей и оценка эффективности проводимых научно-технических мероприятий, создание оптимальной структуры источников финансирования технического перевооружения производства, совершенствование системы формирования и использования фондов экономического стимулирования и т.д. Важное место в современном финансовом механизме принадлежит прибыли, формы движения которой, т.е. формирование, планирование, распределение и использование лежат в основе многих финансовых методов воздействия на производства. В то же время и роль самой прибыли в системе экономических рычагов можно правильно определить только на основе анализа её взаимосвязи с категориями финансов.

Думается, что исследование роли прибыли в повышении эффективности общественного производства должно осуществляться по следующим основным пунктам для каждого фактора процес-

са производства (живой труд, средства труда и предметы труда):

1. Классификация факторов повышения эффективности их использования;

2. Выделение экономических и финансовых аспектов проблемы;

3. Определение роли прибыли в решении этих проблем;

4. Разработка практических рекомендаций с учетом роли прибыли в решении экономических и финансовых проблем.

Основным экономическим рычагом эффективного использования трудовых ресурсов является, по нашему мнению, материальное стимулирование. Действующая система формирования и использования фонда материального поощрения, занимающего центральное место в современном механизме экономического стимулирования, в основном ориентирована на улучшение количественных и качественных показателей деятельности объединений и предприятий, но она имеет и ряд недостатков. В частности, вызывает сомнения в использовании в качестве базового показателя, к которому применяются корректирующие нормативы, планового фонда материального поощрения за последний год предыдущей пятилетки. Зачастую это приводит к тому, что хозяйства получают материальное поощрение за прошлые успехи или расплачиваются за неудачи прошлых лет. Для более полной увязки материального стимулирования с результатами производственно-хозяйственной деятельности и повышения роли прибыли в источниках формирования фонда материального поощрения, представляется целесообразным установление нормативов корректировки отчислений от прибыли в фонд непосредственно к сумме самой прибыли на каждый год по пятилетнему финансовому плану.

Финансовые аспекты повышения эффективности производственных основных фондов также связаны с распределением и использованием прибыли. Решающее значение здесь отводилось плате за фонды. В первые годы осуществления хозяйственной реформы, действительно, на многих предприятиях уменьшились запасы неустановленного оборудования, несколько повысилась фондоотдача в промышленности. Однако в начале семидесятых годов фондоотдача снова начала понижаться. Думается, что одна из причин слабого стимулирующего воздействия платы за фонды

заключается в том, что принципы её взимания связаны только со стоимостью фондов и оторваны от качественных показателей их использования. Нормативы платы за фонды необходимо дифференцировать в зависимости от коэффициента сменности работы технологического оборудования или даже от показателя фондоотдачи.

Значительная роль в финансировании научно-технического прогресса на объединениях и предприятиях принадлежит фонду развития производства, формируемому в основном за счет амортизационных отчислений и отчислений от прибыли. На комбинатах и фабриках текстильной промышленности г. Ленинграда соотношение между ними составляет два к одному. Причем, в последние годы намечается тенденция к повышению доли отчислений от прибыли. В связи с этим представляется, что для стимулирования хозяйств во внедрении новейших видов машин и оборудования и экономии на строительно-монтажных работах, размер плановых и фактических отчислений от прибыли в фонд развития производства необходимо поставить в зависимость от удельного веса активной части в структуре промышленно-производственных основных фондов.

Основные направления усиления воздействия финансового механизма на эффективность использования оборотных средств, связанные с формами движения прибыли, включают в себя:

Повышение удельного веса прибыли в источниках формирования оборотных средств. Чтобы хозяйства были заинтересованы в бережном отношении к оборотным средствам, необходимо, чтобы они хотя бы на половину формировались за счет собственных ресурсов. В настоящее время эта доля составляет лишь одну треть. В целях препятствования неблагоприятной, на наш взгляд, тенденции вытеснения собственных и приравненных к ним средств банковскими кредитами и повысить роль прибыли в формировании оборотных средств, прирост норматива собственных оборотных средств необходимо финансировать из фонда развития производства. Для этого надо создавать полнокровные фонды развития производства на уровне объединений и крупных предприятий за счет увеличения отчислений от прибыли.

Совершенствование платы за производственные основные

фонды и нормируемые оборотные средства. Заслуживают внимания предложения о раздельном взимании платы за основные фонды и оборотные средства. Представляется включать в расчет платы и ненормируемую часть оборотных средств. Это повысит долю оборотных средств в плате за фонды и окажет благотворное влияние на рациональное их использование.

Включение показателей использования оборотных средств в систему экономического стимулирования. В материалоёмких отраслях, какими являются лёгкая и текстильная промышленность, в некоторых случаях представляется целесообразным использовать в качестве фондообразующего показатель оборачиваемости оборотных средств. Требуется совершенствования также система премирования за экономию материальных ресурсов.

Все эти мероприятия, по нашему мнению, будут способствовать повышению эффективности общественного производства и достижению конечных народнохозяйственных результатов.

О ПОВЫШЕНИИ ДЕЙСТВЕННОСТИ ФИНАНСОВЫХ РЫЧАГОВ

1. Развитие социалистической экономики, особенно в связи с изменениями, которые несет научно-техническая революция, предполагает постоянное совершенствование методов хозяйствования и управления экономикой, всестороннее использование экономических методов воздействия на производство. Речь идет об использовании в интересах роста эффективности общественного производства таких рычагов как цена, прибыль, финансы и др.

2. Первоначальной, исходной категорией для всех стоимостных рычагов является цена. Все стоимостные инструменты (заработная плата, амортизация, формы проявления и мобилизации чистого дохода общества и др.) проходят, прежде всего, через призму цен. Поэтому эффективность использования стоимостных рычагов (в том числе и финансовых рычагов) зависит во многом от научной обоснованности цен. Хозяйственный расчет предполагает соизмерение эффекта с затратами в стоимостной форме, выраженной в ценах. При необоснованных ценах искажаются хозяйственные параметры работы предприятий и показатели эффекта.

3. Цены содержат затраты (материальные и живого труда) и чистый доход общества. В настоящее время чистый доход общества первоначально, на уровне предприятия, проявляется в трех формах — прибыль, налог с оборота и отчисления на социальное страхование. Прибыль и налог с оборота могут служить выражением не только прибавочного, но и определенной части необходимого продукта по двум причинам: 1) оплата по труду не зависит от необходимого продукта; 2) оплата по труду и отчисления на социальное страхование покрывают только часть расходов, связанных с воспроизводством рабочей силы, а определенная все возрастающая доля покрывается за счет налога

с оборота и прибыли. Тем самым определенная часть необходимого продукта движется в государственный бюджет единым потоком вместе с прибавочным продуктом в форме платежей с прибыли и налога с оборота. Преувеличивается значение прибыли как показателя эффективности общественного производства. Вследствие недостатков в ценообразовании прибыль предприятия отражает в себе много факторов, не имеющих отношения к работе предприятия.

4. Цены должны отражать все затраты, связанные с производством продукта. В настоящее время в связи с повышением норм амортизации, переоценкой основных фондов и т.д. материальные затраты общества и фондоемкость продукции более-менее отражаются в ценах на уровне предприятия, но крайне плохо отражаются расходы общества, связанные с рабочей силой.

В ряде отраслей и районов страны, в том числе в Эстонской ССР, ощущается нехватка рабочей силы. Это приводит к мысли о недооценке рабочей силы как производственного ресурса на уровне предприятия. Трудоемкость отражается в цене в настоящее время только через заработную плату и отчисления на социальное страхование.

В нормативной рентабельности в настоящее время отражается только фондоемкость, а должны отражаться, кроме того, еще трудоемкость и рента за использование природных ресурсов. Именно недооценка ресурсов ведет к их неэффективному использованию.

5. Много можно добиться в пределах финансовых отношений, не касаясь цен. По расчетам некоторых экономистов (В.А. Волконский, Н.В. Павлов, В.Б. Ткач) платежи, пропорциональные заработной плате в сумме, достаточной для покрытия всех расходов по социальному страхованию (14 % к фонду заработной платы) и платежи за использование квалифицированных кадров (6 % к фонду заработной платы) в принципе можно ввести без изменения отраслевых цен в большинстве отраслей (за исключением сельского и лесного хозяйства, а также материально-технического снабжения).

Чтобы изменение оценки труда нашло полное отражение в учете затрат, а, следовательно, и в повседневном совершенствовании соотношений цен, целесообразно рассматривать все виды

платежей за трудовые ресурсы как часть себестоимости продукции подобно отчислениям на социальное страхование в настоящее время.

6. В последние годы в бюджет перечисляется 57-60 % прибыли предприятий, в том числе около 20 % в виде платы за производственные основные фонды и оборотные средства и около 30 % в виде взносов свободного остатка прибыли. Фиксированные платежи в нынешних условиях особого значения не имеют.

В сложившемся механизме распределения прибыли неоправданно большой удельный вес занимает свободный остаток прибыли, который никакого стимулирующего значения для предприятия не имеет, а, наоборот, приводит к нулю стимулирующее влияние всего механизма распределения прибыли. Предприятию безразлично, вносить средства в бюджет в виде свободного остатка прибыли или в виде других каких-либо платежей. Совершенствовать систему распределения прибыли может только введение пропорционального метода распределения прибыли, только в таком случае предприятие будет заинтересовано в увеличении прибыли и в выявлении своих резервов и может быть осуществлен принцип "что выгодно обществу в целом, выгодно предприятию, выгодно работнику".

НАБРОСОК МОДЕЛИ КОМПЛЕКСНОГО ПРОЦЕССА НОВОВВЕДЕНИЙ

1. Научно-технический прогресс как закономерный процесс развития общества протекает путем осуществления нововведений во всех звеньях народного хозяйства. Осуществление любого нововведения связано с определенными процедурами (см. рис.).

2. Нововведение начинается от соответствующей потребности (блок 1), которая может быть вызвана поставленными целями (например, задание на повышение производительности труда) или является неизбежным из-за изменения условий работы (например, истощение используемых источников энергии).

Потребности в нововведениях подразделяются на внутренние (внутренние причины) и внешние и могут быть целенаправлены на достижение различных производственных, экономических, социальных, потребительских, экологических и др. целей.

Потребности в нововведениях не располагают равносильной пробивной силой. С этой позиции большое значение имеет их системный анализ.

3. Для осуществления нововведения нужны соответствующие условия (блок 2). К ним относятся:

- научно-технические условия, которые определяют научное решение проблемы и техническую возможность ее осуществления. На уровне предприятий (объединений) узловым вопросом является правильное проведение специфического прикладного комплекса исследований;

- наличие (возможности получения) необходимых трудовых, материальных и финансовых ресурсов;

- организационные условия, которые должны обеспечивать функциональные, экономические и все другие связи между участниками процесса нововведений;

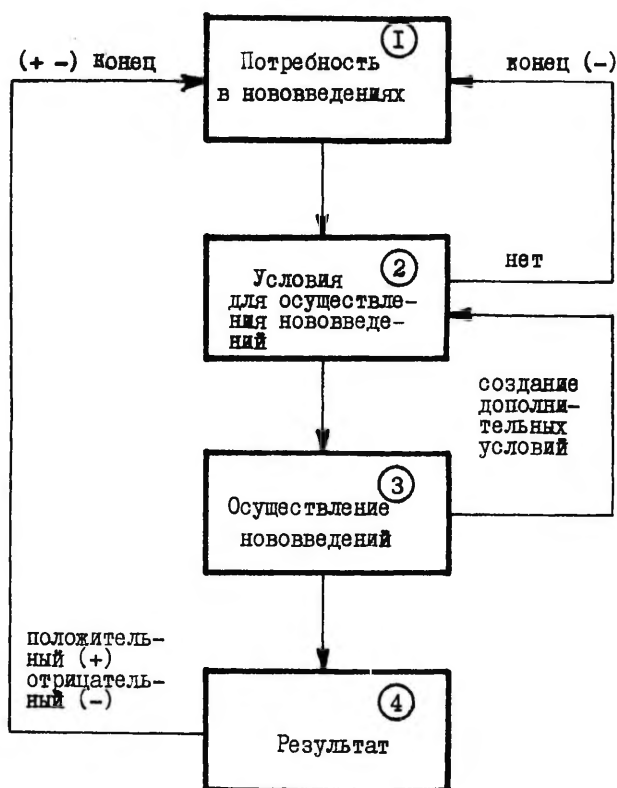


Рис. Принципиальная модель комплексного процесса нововведений.

- время, необходимое для своевременного и согласованного проведения всех мероприятий;

- обеспечение и согласование интересов участников процесса, наличие соответствующих стимулов.

Условия осуществления нововведений тоже подразделяются на внутренние и внешние, что определяет лад управления ими. Успех зависит от разумного создания и использования всего комплекса условий, что является и предпосылкой вытеснения соответствующей отрицательной обратной связи (связь 2-I на рисунке).

4. Непосредственное осуществление нововведений (блок 3) состоит, как правило, из этапов проектирования, самой перестройки, внедрения и использования. Оно может быть направлено на:

-- изменение (повышение качества, обновление и т.д.) продукции;

-- обновление производственной базы;

-- изменение используемых материальных ресурсов (сырья, энергии и т.д.);

-- совершенствование технологии производства;

-- совершенствование хозяйственного механизма;

-- совершенствование организации и управления;

-- повышение квалификации трудового коллектива;

-- на различные другие мероприятия, направляемые на достижение поставленной цели.

Есмотра на участок, где непосредственно проводятся нововведения, они всегда образуют комплекс, т.е. связываются с другими участками работы. Это необходимо предвидеть еще на этапе проектирования. Чем лучше проработаны все вопросы на этапе проектирования, тем меньшие меры нужны для создания дополнительных условий при непосредственном процессе осуществления нововведений (связь 3-2).

5. Результат нововведений (блок 4) связывается с достижением или недостижением поставленной цели (положительный или отрицательный результат, связь 4-I). Народнохозяйственный результат, как правило, всегда шире первоначально поставленной цели: нововведения оказывают влияние на

производителей, потребителей, поставщиков, подрядчиков, торговые организации и другие звенья народного хозяйства. Это влияние может выражаться в изменениях потребительских свойств товаров, стоимостных пропорций (затрат на производство, эксплуатационных расходов, цен и т.д.) и других различных условий хозяйствования.

Самой мощной пробивной силой обладают нововведения, которые принимаются всеми участниками процесса из-за острой необходимости или существования необходимых стимулов.

6. Из вышеизложенного следует, что хозяйственный механизм стимулирования нововведений должен быть органической составной частью комплексного хозрасчетного механизма всего народного хозяйства. Важно создать условия, при которых:

- сохранение научно-технического уровня, не соответствующего современным требованиям, явно невыгодно для каждого производственного коллектива. Ведущую роль при этом играет механизм цен;

- полностью прекращается стимулирование всех процессов, научно-технические и социально-экономические параметры которых не соответствуют современным требованиям;

- покупатель имеет возможность выбора с учетом научно-технических, экономических и других параметров потребляемой продукции;

- развитие хозрасчетных систем поставлено в зависимость от последовательности осуществления принципов полного самофинансирования всего комплекса затрат.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ В НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ОБЪЕДИНЕНИИ

Основная задача этого нового первичного звена народного хозяйства — стать научно-техническим центром соответствующей отрасли, т.е. нести полную ответственность перед обществом за научно-технический прогресс в определенной сфере хозяйства.

Опыт работы научно-производственных объединений показывает, что основным результатом их создания является значительное сокращение длительности процессов "исследование-производство", увеличение объема внедренных разработок и повышение фактического эффекта от их освоения.

Научно-производственные и хозяйственные успехи НПО во многом зависят от уровня организации финансов в объединении, которые имеют свои особенности.

Специфика организации финансов в НПО предопределяется самим составом объединения. В "Положении" НПО определяется как единый научно-производственный и хозяйственный комплекс, в состав которого входят научно-исследовательские, проектно-конструкторские и технологические организации, заводы, пусконаладочные, шефмонтажные и другие структурные единицы. Подобная разнородность подразделений обуславливает их большую по сравнению с ПО самостоятельность.

Большой удельный вес продукции опытного производства и постоянная потребность в новых материалах и сырье вызывает неравномерность в сумме затрат по месяцам года.

Неравномерными являются и поступления от реализации, так как выполненные и законченные научные работы составляют всего лишь 20% от общей суммы затрат научных звеньев объединения, а счета за них согласно существующему порядку расчетов предъявляются один раз в квартал.

Особой является и сама продукция НПО. Ею могут быть проекты, техническая документация, опытные образцы, пробные партии изделий и материалов и другие.

Все эти особенности следует учитывать при организации фи-

нансов в НПО.

Одним из элементов организации финансов является составление в объединении НИОКРпромфинплана по всей научной и производственной деятельности, открытие единого расчетного счета и ведение единого баланса.

На практике же большинство НПО сохраняет за подразделениями юридическую самостоятельность, расчетный счет и самостоятельные балансы. Это особенно касается НПО, которые имеют предприятия и организации в других городах и районах, например, НПО "Союзнаучлитпром" имеет свои предприятия в восьми городах и поселках, все его предприятия сохранили юридическую самостоятельность и расчетные счета в отделениях Госбанка. Такое же положение в НПО "Союзстекломаш", "Источник", "Система", "Сахар", "Пищепромавтоматика". Частично сохранена юридическая самостоятельность в объединениях "Пластполимер", "Знамя труда", "Микробиопром", "Буревестник".

В последнее время увеличилось число объединений, где вводятся единые расчетные счета в Госбанке, т.е. объединяются средства производственных и научных частей объединения.

Но внедрение единого расчетного счета требует и объединения балансов, что сделать гораздо труднее. Поэтому создается положение; когда при едином расчетном счете существует несколько самостоятельных балансов. В этих условиях нет возможности централизовать функции учета и отчетности, составить единый финансовый план.

Довольно противоречивый характер имеют процессы объединения расчетных счетов, с одной стороны, и строго целевое использование средств с единого расчетного счета по научной деятельности и по текущей производственной деятельности, а также раздельное выделение средств на финансирование научно-исследовательских и опытных работ и затрат на подготовку и освоение производства.

Все это исключает возможность маневрирования средствами, их оперативного перераспределения, и является одной из причин сохранения множества самостоятельных балансов.

Следующий элемент финансовых отношений являются взаимоотношения НПО с Госбюджетом.

При действующей системе организации финансов в НПО существуют автономные системы взаимоотношений с Госбюджетом производственных и научно-исследовательских звеньев. У первых эти взаимоотношения в основном складываются по поводу распределения

прибыли. Здесь схема распределения прибыли однотипна с любым другим предприятием (производственным объединением), а взаимоотношения с бюджетом устанавливаются через НПО или непосредственно в зависимости от степени самостоятельности подразделения НПО.

Взаимоотношения с бюджетом научно-исследовательских звеньев складываются в основном по поводу финансирования значительной части затрат на работы в этих звеньях и незначительных отчислений в Госбюджет в зависимости от порядка формирования и использования прибыли по научной и проектной частям работы.

Необходимо исходить из общих принципов формирования прибыли, согласно которым прибыль должна включать как средства стимулирующих фондов, так и определенные платежи в Госбюджет и учреждения Госбанка.

Проблему создания единой финансовой базы НПО следует решать путем перевода объединения на принципы самофинансирования.

В случае, если НПО располагает значительной производственной базой, выпускает серийную продукцию большим объемом и с высоким уровнем рентабельности, то основным источником финансов НПО могут выступать средства производственных звеньев.

Если же объединение не располагает такой производственной базой, то финансовым источником должна выступать выручка от реализации научной продукции по ценам, включающим нормативные затраты и накопления, обеспечивающие покрытие расходов по научным подразделениям объединения.

При этом нужно подходить по-разному к различным подразделениям объединения.

Следовательно, для перевода НИ и ПК организаций и НПО в целом на принципы самофинансирования, последние источники необходимо сокращать, заменяя их хозрасчетными источниками.

Практически этот вопрос решается во многих отраслях путем образования единого фонда развития науки и техники из отчислений от плановой прибыли, получаемой в результате технического прогресса в отрасли и хозяйственной деятельности предприятий и организаций Министерства.

Одним из условий решения финансовых проблем в НПО является наделение научно-исследовательских звеньев объединения собственными оборотными средствами, использование кредита Госбанка в качестве источника формирования оборотных средств этих подразделений.



О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ МЕТОДОЛОГИИ РАЗРАБОТКИ АСУФ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Известно, что действующие в промышленности автоматизированные системы управления по своей структуре представляют совокупность функциональных (организационно-функциональных) и других подсистем. В свою очередь каждая функциональная подсистема, в том числе и подсистема "Управление финансовой деятельностью" состоит из ряда решаемых в ней задач. Количество и содержание их предопределяют эффективность АСУ, ее подсистем.

К сожалению, нет возможности анализировать качество финансовых подсистем промышленных предприятий и производственных объединений, так как в составе действующих АСУП такие подсистемы до сих пор отсутствуют. Подсистемы "Управление финансовой деятельностью" имеются пока только в составе некоторых отраслевых АСУ! Перечень решаемых в них задач существенно отличается между собой. Так, в "АСУ-прибор" в первой очереди были внедрены задачи:

- расчет норматива собственных оборотных средств;
- оперативный анализ выполнения плана по реализации продукции;
- оперативный анализ выполнения плана прибыли;
- оперативный анализ финансового состояния;
- развернутый анализ выполнения плана прибыли.

В первой очереди "ОАСУ-Роспищепром" были разработаны следующие финансовые задачи:

- оперативное управление перераспределением средств внутри отрасли;
- фонды экономического стимулирования;
- свод и анализ прибыли;
- составление годового планового баланса доходов и расходов министерства и объединений;
- планирование налога с оборота.

В отраслевой АСУ Минбумпрома СССР разработаны задачи:

- планирование прибыли;
- планирование устойчивых пассивов;

- планирование краткосрочных кредитов;
- свод и анализ прибыли;
- прогнозирование выполнения плана прибыли и некоторые другие.

Приведенные данные о составе подсистем "управления финансовой деятельностью" ряда отраслевых АСУ позволяют сделать по крайней мере два вывода.

1. Выбор перечня задач подсистемы носит в значительной мере субъективный характер. Он устанавливается заказчиками и разработчиками без должного научного обоснования.

2. Отсутствует целевой, системный подход к разработке рассматриваемой подсистемы. Решаемые задачи не охватывают все фазы управления. Планируются одни показатели, анализируются другие и т.п.

Имеющиеся различия в построении АСУФ в промышленности не являются, по нашему мнению, объективно обусловленными. Известно, что финансовая работа в соответствующих звеньях управления промышленности имеет значительно больше общего, чем специфического. Ее содержание вытекает из основных функций финансов промышленности, действующих положений финансово-кредитных и плановых органов.

Финансовое планирование охватывает единый для всех предприятий, объединений и министерств круг показателей и осуществляется на основе общих принципов и методов. Добавим, что учет выполнения и анализ финансовых показателей также осуществляется на основе использования единой статистической и бухгалтерской отчетности.

Таким образом, очевиден вытекающий из сказанного выше вывод: имеются достаточные основания для осуществления единого подхода к разработке АСУФ в промышленности. То, что пока здесь нет требуемого единства, объясняется, по нашему мнению, отсутствием методологии построения АСУФ, что, в частности, затрудняет обоснование состава, содержания и взаимосвязи ее задач.

Недостатки создаваемых и действующих в промышленности АСУФ вызваны отсутствием в арсенале финансовой науки достаточно разработанных и эффективных систем и методов управления финансами предприятий, объединений и министерств. Отдельные стадии управления финансами (планирование, анализ) получили сравнительно высокое развитие, но комплексных, завершенных систем управления нет. Возникает настоятельная необходимость разработать модели управ-

ления финансами, т.е. формально описать весь процесс управления, включая его заключительную стадию – принятие решений.

Создание единой модели управления финансами предприятия или отрасли промышленности чрезвычайно сложно, если вообще возможно. Более реальна разработка системы частных моделей, которые постепенно могут быть интегрированы в более общие. Процесс объединения моделей и подчинение их общим целям функционирования финансов промышленности отвечает требованиям комплексного и системного управления.

При разработке моделей необходимо определить:

- объект управления;
- способ воздействия финансов на эффективность производства;
- место финансов в экономическом механизме управления;
- степень автономности финансов (финансового механизма) в экономической системе.

Для четкой ориентации в процессе управления финансами следует заранее установить цели и задачи функционирования системы, критерии и показатели оценки достигнутых финансовых и других результатов.

Модели должны удовлетворять следующим требованиям:

1. Возможности информационного обеспечения;
2. сопряженности. Имеется в виду необходимость учета взаимосвязи между финансовыми и другими показателями с целью обеспечения возможности агрегирования показателей;
3. максимальной адекватности реальным финансовым процессам;
4. соподчиненности критериев оценки достигаемых результатов.

Например, модель управления оборотными средствами должна предусматривать возможность использования только таких мер по ускорению их оборачиваемости, которые не приводят к снижению рентабельности производства.

Для иллюстрации высказанных соображений рассмотрим на примере способ построения моделей управления финансами предприятия.

Первоначально необходимо определить цели управления финансами. Их несколько. Одной из основных является обеспечение устойчивого финансового положения предприятия. Показателем, характеризующим финансовое состояние предприятия, служит его платежеспособность. Ее можно выразить абсолютной и относительной величинами. Абсолютная платежеспособность – наличие средств на расчетном счете на конкретную дату или в среднем за определенный

период времени. Относительная платежеспособность показывает количество дней, в течение которых имеющиеся денежные средства гарантируют предприятию своевременность расчетов. Этот показатель можно исчислить делением средств на расчетном счете на сумму однодневной выручки от реализации продукции. Далее необходимо определить условия и способы достижения поставленной цели. Нормальное финансовое состояние в значительной мере предопределяется обеспеченностью предприятия оборотными средствами. Отсюда возникает ряд плановых задач: расчет нормативов собственных оборотных средств, расчет сезонных запасов материальных ценностей, определение источников формирования собственных оборотных средств, определение потребности в кредитах Госбанка. С позиции системного подхода наилучшее решение данного комплекса задач может быть достигнуто на основе разработки планового баланса оборотных средств.

Далее для обеспечения нормального финансового состояния необходимо предусмотреть систему непрерывного управления движением денежных средств в ходе производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Используемые при этом модели строятся с расчетом опережающего поступления средств на расчетный счет против их расхода. Здесь следует предусмотреть составление оперативных финансовых планов и прогнозов их выполнения; учет, контроль и анализ целого ряда показателей. Особого внимания требует управление реализацией продукции и оборотными средствами. Заключительной фазой управления является принятие решений. Все другие фазы имеют по отношению к заключительной подчиненное значение. Целесообразно заранее разработать наиболее эффективные решения в типичных ситуациях. В системе управления финансовым состоянием основные решения касаются ускорения и увеличения притока денежных средств, высвобождения средств из оборота и отсрочки расходов. В частности, это решения, направленные на ускорение реализации продукции, предупреждение образования сверхплановых запасов товарно-материальных ценностей, получение кредитов банка и др.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ОПЕРАТИВНОСТИ ПОСТУПЛЕНИЯ И ОБРАБОТКИ ОТЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ В ОАСУ.

Внедрение в практику управления различными отраслями народного хозяйства автоматизированных систем управления выдвинуло ряд проблем, решение которых оказалось бы возможным в случае пересмотра давно устоявшихся приемов и методов управления в общегосударственном масштабе. Одной из таких острых проблем, обращающей на себя сегодня внимание ученых и практических работников, занятых в сфере вопросов, связанных с совершенствованием систем управления, стало оперативное поступление отчетной информации предприятий в высшие звенья управления — министерства, объединения, ведомства и т.д.

Пути решения этой проблемы не просты, но реальны. Трудности, в основном, определяются следующими обстоятельствами:

- еще достаточно слабой технической и методологической базой механизации и автоматизации учетной информации на низших уровнях управления;
- недостатком необходимого количества телеграфных и телефонных каналов связи головных отраслевых вычислительных центров с периферией;
- громоздкой системой отчетности предприятий перед директивными и финансовыми органами;
- большим кругом показателей, размещаемых в узаконенных формах бухгалтерской и статистической отчетности, что сегодня уже не может быть оправдано.

Однако эти трудности нельзя считать непреодолимыми. Рассматривая проблему повышения оперативности поступления и обработки отчетности в вышестоящих организациях, можно наметить следующую последовательность действий: сокращение сроков получения данных сводного аналитического и синтетического учета на предприятиях; возможность передачи отчетных данных по каналам связи, а не почтой или нарочным при действующей системе сдачи отчетности; возможность использования аппаратуры передачи данных для не-

посредственной записи отчетной информации в памяти ЭВМ установленной в ГВЦ вышестоящей организации; максимальное сокращение передаваемых данных за счет использования и централизованного хранения в ГВЦ массивов нормативных и контрольных плановых показателей; совершенствование технологических приемов и средств формирования показателей сводной отчетности в отраслевом ГВЦ.

Говоря об еще достаточно слабой технической и методологической базе обработки информации на самих предприятиях, мы имеем ввиду неудовлетворяющие сегодня сроки получения выходных регистров по завершеному отчетному периоду. Вызывает недоумение тот факт, что при интенсивном оснащении предприятий вычислительной техникой требования к срокам сдачи отчетности в вышестоящие организации остаются неизменными. Сроки сдачи сводных отчетов министерствами и ведомствами в Министерство финансов СССР не пересматривались уже несколько десятилетий.

Создание охватывающей все звенья народного хозяйства цепи АСУП-ОАСУ-ОГАС, должно предполагать совершенствование и изменение принятых ранее инструкций, обеспечивающих порядок движения документов в стране согласно существующей иерархии. Прежде всего это относится к бухгалтерской и статистической отчетности, большая часть которой высылается почтой или нарочным. Масштабность территории страны и различная удаленность предприятий от управляющих ими объектов, а также субъективное желание курьера пользоваться тем или иным видом транспорта, приводит к неоправданным задержкам в поступлении отчетов в вышестоящие организации.

Существует ли необходимость в передаче по каналам связи всех показателей форм, утвержденных ЦСУ СССР и Министерством финансов СССР и входящих в состав бухгалтерской и статистической отчетности?

Оказывается, нет. Объем передаваемых данных может быть значительно сокращен за счет исключения:

- показателей граф "На начало года";
- нормативных и плановых показателей;
- показателей итоговых и расчетных строк (производные показатели);
- отдельных взаимовязанных показателей, расчет которых может быть осуществлен согласно действующих таблиц проверки показателей форм отчетности.

Показатели ряда граф в момент обработки информации данного отчетного периода могут быть задействованы из массивов информационного банка данных ОАСУ, скомплектованных во время решения задач по формированию сводных показателей за предшествующий период. Нормативные показатели рассчитываются и формируются на машинных носителях подсистемой АСН ОАСУ в ГВЦ министерства, а поэтому без ущерба могут не передаваться. Кроме того достигается уменьшение трудоемкости решения задач по составлению сводной отчетности, т.к. устраняется необходимость машинного контроля правильности их проставления. Все производные показатели могут формироваться непосредственно ЭВМ с достижением большей степени достоверности. Возможно исключение из форм отчетности в условиях передачи данных по каналам связи ряда взаимоувязанных показателей, однако, в этом случае необходимо оставлять возможность их взаимного расчета и контроля.

Формирование сводных отчетных показателей на ЭВМ позволяет отказаться от включения в отчет даже отдельных форм.

Анализ содержания форм, утвержденных для квартального и годового отчетов по основной деятельности промышленного предприятия показывает, что из 1677 показателей (при условии 100% заполнения) в квартальном отчете нужны в передаче только 807, а из 3061 показателя в годовом — 1898, или 60% всего объема. В приложении приведена таблица, позволяющая проследить состав высвобождаемых от передачи показателей в разрезе форм отчетности.

Немаловажным фактором в уменьшении "давности" отчетной информации, увеличения ее ценности, улучшении по данным проведенного комплексного анализа хозяйственной деятельности принимаемых решений оказывается совершенство технологии обработки отчетности в ОАСУ.

Функционирование подсистемы обработки отчетности в ОАСУ даже на малопригодных для работы с большими массивами ЭВМ 2-го поколения, способно сократить сроки получения сводной отчетности не менее чем на 8 дней. Переход на ЭВМ 3-го поколения внесет значительные коррективы и в эти сроки. Определенный резерв усматривается и в совершенствовании форм отчетных документов с целью их заполнения средствами вычислительной техники в процессе непосредственного формирования сводных показателей. Эффективность печати выходных документов на бланках установленной формы известна еще по применению вычислительных перфорационных машин.

ПЛАНИРОВАНИЕ КОМПЛЕКСА ФИНАНСОВЫХ ЗАДАЧ ОБЪЕДИНЕНИЯ
В ПОДСИСТЕМЕ "АСУФ"

Вводные замечания. Совершенствование финансового планирования тесно связано с совершенствованием функционирования финансового механизма в целом. Положительные изменения произошли в перестройке финансового механизма, поворотным пунктом которой явились хозяйственная реформа, а далее решения XXIV и XXV съездов КПСС. В связи с этим перед финансовой наукой ставятся проблемы совершенствования финансового планирования с применением современного арсенала методов планирования и достигнутой материально-технической базы. Изучению нескольких аспектов данной многогранной проблемы посвящена и нижеследующая статья.

Выделение комплекса финансовых задач. Новые требования к методологическим основам планирования. Объектом исследований является усовершенствование финансового планирования и механизации финансовых расчетов.

Исследовательская группа ТГУ, разрабатывающая АСУФ производственного объединения "Таллэкс", поставила перед собой задачу разработать комплексные финансовые задачи, охватывающие управление целым рядом взаимно связанных видов финансовых операций. Комплексные задачи обладают единой информационной базой, что позволяет маневрировать с очередностью решения отдельных задач.

При определении состава комплексной задачи и методов разработки решений частных задач исходили из следующих основных принципов.

I. Частные задачи, входящие в комплекс, должны составлять непрерывную последовательную цепь, которая использует общую исходную информацию и отражает финансовую сторону всего процесса образования прибыли.

2. Решение задач должно быть сопряжено с уже решаемыми или находящимися в стадии разработки задачами в областях материально-технического снабжения, учета, отчетности и др.

3. Алгоритмы решения задач целесообразно разработать в виде процедурных правил, поскольку такие правила могут быть использованы для усовершенствования делопроизводства.

Исходя из вышеизложенного, комплексная задача управления образованием прибыли была построена на базе следующей цепи взаимосвязанных циклов экономических операций:

– изготовление продукции с производением затрат на производство,

– комплектация продукции,

– отгрузка товарной продукции,

– оплата продукции получателями.

Конечной целью решения задач по управлению образованием прибыли была поставлена разработка методики оперативного учета прибыли, которая может служить базой для дальнейших операций по ее анализу, прогнозированию и регулированию.

Комплекс предусматривает предварительную разработку методики автоматизированного учета следующих циклов экономических операций:

– отгрузка готовой продукции,

– выполнение договорных обязательств,

– реализация товарной продукции.

Указанные операции непосредственно связаны с образованием прибыли, их учет базируется на единых носителях информации (накладные отгрузки и счета платежные требования) и выходная информация решения одних задач служит исходной информацией для других.

В ходе исследования был проведен диагностический анализ следующих областей деятельности объединения.

I. Заключение и выполнение договоров поставки продукции:

– количество договоров, их содержание, порядок заключения,

– характеристика поставок и получателей продукции,

– существующий учет и контроль за выполнением договоров,

- применяемые санкции и поощрения.

2. Организация отгрузки готовой продукции:

- состав товарной продукции,
- места и способы отгрузки продукции,
- существующий порядок учета отгрузки и контроля над

ней,

- виды и содержание составляемых документов,
- организация документооборота.

3. Процесс реализации товарной продукции:

- применяемые формы расчетов,
- составляемые платежные документы,
- продолжительность расчетных операций,
- существующий порядок учета реализации.

4. Факторы, влияющие на прибыль:

- структура реализуемой продукции,
- рентабельность видов продукции,
- уровень затрат на производство,
- особенности учета затрат на производство и себестоимости реализуемой продукции.

База данных для решения комплекса взаимосвязанных финансовых задач на производственном объединении. Корректно составленная база данных для решения финансовых задач значительно влияет на правильность и четкость результатов названных задач. Таким образом, первичные документы, которые являются основой для образования базы данных, должны оформляться ясно, безошибочно, со всеми указанными реквизитами. Как известно, результат решения на электронно-вычислительной машине (ЭВМ) зависит не только от действий операторов ЭВМ, но и от работников, заполняющих и проверяющих первичные документы и организующих документооборот.

При решении задач пользуются плановыми документами (заказ-разнарядка) и документами, характеризующими ход выполнения плана (платежные документы). Реквизиты данных документов должны соответствовать вышеуказанным требованиям. Документы, которые находятся в документообороте объединения в настоящее время, не имеют всех реквизитов для решения комплекса задач. Надо добавить недостающие реквизиты, что

существенно не отразится на загруженности работников данного участка, но даст экономию времени и повысит качество машинной обработки информации. Это приведет к большей оперативности и позволит работникам заниматься существенной работой.

Очень важно учитывать, что решение финансовых задач должно проводиться комплексно. Комплексное решение — это не только целый ряд финансовых задач, но и возможность связать между собой решение других комплексных задач как, например: материально-техническое снабжение, операции на складах, производство и т.д. Таким образом, комплексный подход ко всем операциям, касающихся организации производства и дальнейшего образования денежных накоплений производственного объединения, может служить основой решения финансовых проблем.

Тут мы сталкиваемся с некоторыми трудностями, которые связаны с правами самого объединения и его обязанностями перед вышестоящими органами. Одной из таких проблем в настоящее время является вопрос о введении общесоюзного кодификатора для готовой продукции и материалов. Есть еще и другой аргумент: производственному объединению сообщено, что общесоюзный кодификатор уже разработан, но, к сожалению, им еще не пользуются.

Плановый массив для решения задачи "Выполнение договоров". Данная задача решается первой в комплексе финансовых задач. Такой подход обоснован тем, что договора являются плановой основой для отгрузки и реализации товарной продукции. Но следует иметь в виду, что договор — это юридическое подтверждение сторон, т.е. поставщика и покупателя. Договор заключается на основе заказ-разнарядки. В последних часто делаются поправки и изменения, которые в договорах вообще не отражаются или отражаются с опозданием. Мы считаем, что при решении задач вместо договоров целесообразно использовать заказ-разнарядки. Следует еще учесть, что заказ-разнарядка дает информацию по многим покупателям, а договор только по одному. В итоге следует сказать, что к вышеуказанному выводу приводит и практический опыт объединения.

Среди реквизитов заказ-разнарядки очень большое

значение имеет номер, который указывается еще на договорах, на планах прикрепления, заказ-нарядах и на извещениях об изменении плана. Таким образом, этот номер позволяет идентифицировать все эти документы, а главное выяснять основные документы, в которых проведены изменения.

Учет названных документов ведет отдел сбыта. Поэтому его задачей остается проверка правильности всех реквизитов, их дополнение и исправление.

Далее рассмотрим реквизиты планового массива данной задачи, которые мы найдем на заказ-разнарядке.

Основой для учета выполнения договоров являются платежные документы, по которым образуется массив "Выполнение договоров". Договор считается выполненным с момента передачи товаров покупателю (по доверенности) или транспортной организации (квитанция транспортной организации). Об этом свидетельствует отметка на платежных документах.

Так как платежные документы являются основой решения еще ряда других финансовых задач, то не будем рассматривать образование полного массива реквизитов, получаемых с платежных документов. Их полный перечень дается при описании последующих задач, входящих в систему АСУФ.

Заключение. В настоящей статье освещены только некоторые вопросы планирования комплекса финансовых задач объединения, но практическое функционирование подсистемы АСУФ позволяет накапливать опыт и изучать новые пути в целях совершенствования финансового механизма.

АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ СТРОИТЕЛЬНОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ

1. Автоматизированная система управления финансами (АСУФ) предприятия или объединения может быть охарактеризована как совокупность способов использования современной вычислительной техники и техники связи для сбора, передачи и обработки информации, а также подготовки, качественной оценки и доведения до исполнителей управленческих решений в области финансов. Задачей такой системы является повышение эффективности производства через усовершенствование управления финансами и оптимизацию действия финансовых факторов, влияющих на производство.

2. В условиях действия АСУ предприятия или объединения АСУФ составляет одну из ее подсистем, но АСУФ может быть внедрена со значительным эффектом и в случае управления всей или частью остальной деятельности традиционными методами.

3. Финансовый механизм, действующий в отрасли, к которой относится объединение, является для него объективно заданным, и в ходе создания АСУФ этот механизм не может быть изменен. АСУФ, следовательно, приходится разрабатывать с учетом образующихся согласно этого механизма фондов и имеющихся каналов притока и отвлечения денежных средств¹. В различных отраслях народного хозяйства финансовый механизм различается, и его особенности отражаются в структуре АСУФ.

4. На финансовый механизм, действующий в строительном производстве, влияют следующие особенности последнего:

1) большая стоимость и длительность воздвижения объектов строительства, которые являются готовыми изделиями строительного производства;

¹ См. Р.Р. Хагельберг. Управление финансами предприятий. Теоретико-методологический подход. Ученые записки ТГУ. Труды по экономическим наукам XXVII. Тарту, 1978, с. 5-23.

2) осуществление расчетов за законченный объект строительства и соответствующий учет реализации продукции и прибыли;

3) поступление в связи с этим строительным организациям средств от реализации продукции через длинные промежутки времени и образование незавершенного производства в крупных размерах, требующих особых источников финансирования;

4) большой удельный вес привлеченных средств в общей сумме оборотных средств и наличие авансов заказчиков как особого вида этих средств.

5. Строительным объединением в данном случае рассматривается строительный трест или другая хозяйственная строительная организация, объединяющая первичные организации, обладающие определенной самостоятельностью. Финансовый механизм такого объединения характеризуется многоканальностью притока денежных средств².

6. Структура АСУФ строительного объединения определяется практическими требованиями, которые предъявляет управление финансами специфика финансового механизма строительного производства. Работа по управлению финансами может быть разделена на две области:

1) организация образования и использования фондов денежных средств согласно утвержденным плановым заданиям;

2) непрерывное оперативное управление кругооборотом денежных средств в целях обеспечения непрерывной платежеспособности.

Обоим областям управления финансами свойственны характерные им способы и приемы управления, которые связываются АСУФ в единую взаимосвязанную систему.

7. АСУФ строительного предприятия может быть построена состоящей из следующих подсистем, соответствующих следующим функциональным отраслям финансов:

1) образование прибыли;

2) распределение прибыли;

3) образование и использование фондов специального назначения;

² Р.Р. Хагельберг. Указ. статья.

4) финансирование капитальных вложений;

5) финансовое состояние.

В составе управления перечисленными отраслями финансов выделяются отдельные функциональные задачи. Полный цикл операции по управлению содержит в каждой функциональной задаче блоки перспективного, годового и оперативного планирования, текущего учета, оперативного и углубленного анализа, прогнозирования и регулирования. Отдельные блоки могут пропускаться, если они дублируют другие блоки или если решение соответствующих частных задач не дает полезной для управления информации.

8. В настоящее время наиважнейшее значение для улучшения финансового обеспечения строительного производства имеют образование прибыли и образование финансового состояния. Поэтому разработка автоматизированных методов для обслуживания управления этими отраслями финансов является наиболее актуальной и заслуживает включения в первую очередь разработки АСУФ.

9. Целесообразной методической основой планирования, анализа и прогнозирования прибыли строительного объединения является ее рассмотрение как результата реализации отдельных объектов строительства. В целях более точного и реального планирования прибыли необходимо учитывать следующие факторы:

1) существующие объективно различия в рентабельности строительства объектов, принадлежащих к различным видам строительства (жилищное, промышленное, сельскохозяйственное и т.д.);

2) сезонность строительства, которая влияет на прибыль через удельный вес времени проведения строительно-монтажных работ на объекте в зимних условиях.

Плановая прибыль, получаемая при реализации объекта строительства, выражается с учетом этих факторов через следующую основную формулу:

$$\Pi_n = Q_n (I - C_n \cdot \alpha_n + k), \quad (I)$$

где Π_{κ} — прибыль, получаемая при реализации объекта κ ;
 Q_{κ} — объем работ, выполняемый на объекте собственными силами;
 C_{κ} — нормативное отношение себестоимости к объему строительно-монтажных работ по виду строительства, к которому относится объект κ ;
 d_{κ} — коэффициент, учитывающий удельный вес работ, выполняемых в зимних условиях;
 k — отношение компенсаций, полученных сверх сметной стоимости, к объему строительно-монтажных работ.

10. Автоматизация расчетов при управлении образованием прибыли позволяет внедрить методы прогнозирования прибыли. Эти методы могут быть использованы как при оперативном планировании для определения ожидаемого выполнения плана прибыли к началу планируемого квартала, так и для прогнозирования выполнения квартального плана. Оперативный квартальный план прибыли может таким образом предусмотреть дополнительное задание для покрытия возникающего к началу квартала недовыполнения плана прибыли. Краткосрочный прогноз прибыли, основывающийся на данных об объеме работ, выполненных к началу квартала на подлежащих к сдаче заказчикам объектов и о фактических затратах, произведенных на этих объектах, может служить основой для принятия мер к предотвращению невыполнения плана прибыли.

11. Подсистема управления финансовым состоянием строительного объединения охватывает функциональные задачи управления собственными оборотными средствами и нормируемыми запасами, управления авансами заказчиков и кредитами банка, управления поступлениями от реализации и синтеза платежеспособности. Задачей этой подсистемы является управлять обеспечением объединения и ее подразделений фондами денежных средств, необходимых для нормального осуществления хозяйственной деятельности согласно плановым заданиям. Результаты образования и кругооборота этих фондов отражаются в платежеспособности объединения, которую можно характеризовать как способность производить в любой момент все нужные платежи.

УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНИЗМА.

XXV съезд КПСС наметил пути дальнейшего совершенствования управления, рационального и бережного использования материальных и финансовых ресурсов. Большая роль в решении поставленных задач принадлежит финансово-кредитному механизму.

Эффективность общественного производства в целом во многом определяется тем, как используются такие его важнейшие факторы, как авансированный на образование оборотных производственных фондов и фондов обращения государственный фонд оборотных средств.

Управление оборотными средствами подчинено задачам повышения эффективности хозяйствования. Народнохозяйственное значение рационального управления оборотными средствами несомненно и определяется прежде всего тем, что они занимают значительный удельный вес в общей совокупности производственных фондов страны: производство продукции отвлекает из оборота более 300 миллиардов рублей. Причем сумма эта быстро увеличивается. Рост оборотных средств обгоняет рост валового общественного продукта.

Подавляющая их часть вложена в запасы товарно-материальных ценностей, что объединяет проблему управления оборотными средствами с проблемой управления производственными запасами.

Определению оптимальной величины запасов и поддержанию их на строго лимитируемом уровне много внимания уделяется в нашей стране. Проблема управления запасами решается с помощью экономико-математических методов и электронной вычислительной техники. Математические модели оптимизации запасов исходят из того, что важнейшим условием выполнения планов производства является полное обеспечение предприятия необходимыми материальными ресурсами и предполагают решение ряда комплексных задач по управлению запасами на всех стадиях их продвижения.

Система управления запасами, которая приводит к образованию частных дефицитов, не может быть признана эффективной. Вместе с тем, преимущества высокого уровня запасов, всегда обеспечива-

ющих возникающий спрос, должны быть сопоставлены с издержками по содержанию запасов и иммобилизацией значительных размеров авансированных оборотных средств. Кроме того необходима такая модель, которая учитывала бы разные закономерности, присущие движению товарно-материальных ценностей и движению стоимости по стадиям кругооборота.

Теория управления оборотными средствами предполагает достижение наилучшего компромисса между противоречивыми требованиями сокращения расходов на хранение запасов и надежного обеспечения спроса потребителей. Это является делом достаточно сложным и требует тщательного количественного и качественного анализа.

Первостепенной задачей управления оборотными средствами является определение потребности в них предприятий (нормирование) и доведение запасов товарно-материальных ценностей до оптимального уровня. Это дополнительный резерв экономии материальных ресурсов в народном хозяйстве, ускорения оборачиваемости средств и темпов расширенного воспроизводства.

Принцип оптимальности — основа теоретического подхода к решению этой важной экономической проблемы. Она заключается прежде всего в нахождении объективных условий, обеспечивающих бесперебойность процесса производства и одновременно высвобождение оборотных средств на основе ускорения их движения. А это в свою очередь невозможно без повышения качества планирования оборотных средств.

Современные условия хозяйствования требуют новых методов плановых расчетов в управлении движением оборотных средств. Скорость их движения существенно влияет на эффективность хозяйственной деятельности. На величину потребности оказывают влияние разнообразные факторы случайного характера, осложняющие планирование.

В настоящее время планирование оборотных средств предприятий включает: разработку нормативов собственных оборотных средств; разработку кредитных заявок; разработку вышестоящими организациями планов финансирования собственных оборотных средств предприятий.

Цель планирования оборотных средств и его основной принцип заключаются в том, чтобы привести в соответствие выделяемые предприятиям средства с потребностью в них. Принцип соответствия

прямо указывает на зависимость оборотных средств от уровня запасов. При этом нормирование призвано не пассивно отражать сложившиеся методы и порядки хозяйствования, а стимулировать предприятие изыскивать дополнительные резервы, чтобы обеспечить нормальный процесс производства при минимизации вкладываемых средств.

Следует отметить, что работа по нормированию оборотных средств в промышленности и других отраслях народного хозяйства проводится ограниченно в силу ряда причин, важнейшей из которых является сложность и трудоемкость плановых расчетов. По этой причине планированием охватывается лишь до 80% оборотных средств, значительная же их часть (более 20%) выходит за пределы планирования.

Применение современной вычислительной техники и внедрение АСУ предприятием позволяет значительно упростить процесс управления оборотными средствами.

Достоверность плановых расчетов повысится, если методика планирования оборотных средств будет учитывать случайный характер их движения на всех стадиях. "Ручной" счет исключается в виду трудоемкости этого процесса. ЭВМ позволяют наиболее полно использовать реальную экономическую информацию о ходе хозяйственной деятельности на предприятии — сроках и размерах поставок, запуска сырья и материалов в производство, выпуска готовой продукции, отгрузки ее покупателям, а также о движении денежных средств.

Задача состоит в том, чтобы, используя исходные данные, найти распределение общего количества оборотных средств на любую интересующую нас дату.

Информация о движении оборотных средств должна содержаться в календарных графиках или — при их отсутствии — необходимыми статистическими характеристиками за определенный период (анализ динамики оборотных средств).

Эта информация, как правило, отсутствует, т.к. движение оборотных средств представляет собой процесс, на ход которого оказывают воздействие причины случайного характера, главным образом — стохастический характер поставок и платежей.

Результатом внедрения АСУ в процесс управления оборотными средствами должен быть строго детерминированный график их движения по всем стадиям кругооборота — от авансирования в производ-

ственные запасы, в заделы незавершенного производства до поступления денежных средств на расчетный счет.

МОДЕЛЬ ДВИЖЕНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ

Анализ поставок сырья,
материалов и т.д.

Движение заделов незавер-
шенного производства

Выпуск готовой продукции и
анализ ее отгрузки

Анализ остатков денеж-
ных средств, находящихся
в обороте предприятия

ЭВМ позволяют рассчитать несколько вариантов плана оборотных средств, последовательно ликвидируя в них неувязки, добиваясь сбалансированности расхода и поступления ресурсов, и выбрать окончательный вариант, обеспечивающий непрерывность хозяйственной деятельности.

Шмулевич И.С.

ИЗМЕРЕНИЕ ФАКТОРОВ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В ОАСУ.

Повышение эффективности общественного производства является центральной проблемой социалистической экономики на современном этапе. Росту эффективности производства должен способствовать глубокий критический анализ деятельности предприятий отрасли на базе ОАСУ, выявление резервов, соизмерение факторов и результатов производства.

Деятельность предприятий в рамках отрасли не происходит

в одинаковых условиях, следствием чего является дифференциация эффективности труда и рентабельности предприятий. Различие в уровне общей рентабельности, например, по предприятиям Минприбора СССР выражается отношением 1:18. Ещё большие колебания в уровне рентабельности наблюдаются в химической, машиностроительной, электротехнической, добывающих отраслях промышленности.

В этой связи большое практическое значение приобретает определение факторов повышенной производительности труда и наименьших издержек производства, находящихся в обобщенном выражении в стоимостных результатах производства — чистом доходе, прибыли и рентабельности.

Прибыль и рентабельность предприятия отражают степень использования факторов производства. В социалистической экономике действуют отношения по сопоставлению индивидуальных затрат предприятий с общественно необходимыми среднеотраслевыми затратами.

Величина чистого дохода и оптовые цены при социализме устанавливаются в плановом порядке исходя из общественно нормальных средних величин индивидуальных издержек и единых нормативов рентабельности.

Среднеотраслевые издержки, единая рентабельность и оптовые цены являются тем общественным масштабом, который позволяет измерить уровень деятельности индивидуального производителя (предприятия), её соответствие общественным нормативам.

Общая отраслевая норма прибыли служит выражением средних условий организации производства, когда вещественные и личные факторы производства соответствуют среднему их количеству при среднем уровне интенсивности общественного труда.¹

В системе факторов, определяющих дифференциацию эффективности работы предприятий, первое место принадлежит естественным, природным условиям. В наиболее тесной связи с ними находятся отрасли добывающей промышленности.

Достижение высокой нормы прибыли, обусловленное действием

1. "Рабочая сила должна функционировать при нормальных условиях. Если прядильная машина является общественно господствующим средством труда при прядении, то рабочему нельзя вручать старинную прялку... Другим условием является нормальный характер самой рабочей силы. В той специальности, в которой она применяется, она должна обладать установившейся средней степенью искусства, подготовки и быстроты. Эта сила должна затрачиваться с обычной средней степенью напряжения, с общественно обычной степенью интенсивности." К.Маркс, Капитал. К.Маркс и Ф.Энгельс. Соч., т.23, с.307.

благоприятных природных факторов, является естественным процессом, не зависящим от усилий коллективов конкретных предприятий по повышению эффективности, в то время как другим предприятиям приходится преодолевать действие отрицательных естественных условий, что объективно отражается на относительном снижении их нормы прибыли.

Вслед за природными факторами, вызывающими дифференциацию эффективности, следуют технологические, технические и организационные факторы производства. В этой группе факторов также выделяются внешние, не зависящие от работы предприятия, факторы научно-технического прогресса в данной отрасли и народном хозяйстве в целом (размеры предприятия, техническая вооруженность, применяемая технология и т.д.).

Действие личного фактора на уровень эффективности можно рассматривать как особые (выше или ниже средних, нормальных) затраты труда коллектива предприятия. Учет личного фактора означает определение затрат зависящих лишь от трудовых успехов данного коллектива (внедрение изобретений и рационализаторских предложений; уровень использования наличных средств производства и рабочего времени; степень непрерывности и ритмичности; уровень производственных потерь).

Учитывая возможности отраслевых плановых органов и уровень ОАСУ представляется актуальным применение методов математико статистического моделирования для измерения факторов дифференциации внутриотраслевых издержек производства, прибыли и рентабельности предприятий.

Для более полного измерения связи себестоимости, выпускаемой предприятиями отрасли, продукции и факторов, вызывающих отклонение издержек от среднеотраслевого уровня, необходимо установить форму связи и найти параметры уравнения множественной регрессии для данной зависимости. Коэффициенты множественной регрессии в натуральном масштабе можно использовать в качестве планово-нормативных коэффициентов при определении степени отклонения затрат предприятий от средних затрат по отрасли при отклонении факторов производства от своей средней величины.

Допустим, имеется матрица A - величины факторов X_{ij} в планируемом периоде, где $i = 1, \dots, n$ - число предприятий, а $j = 1, \dots, m$ ($m > k$), число входящих в модель

чения $\bar{y}$ по отрасли составят: $\Delta y_i = \sum_{j=1}^m b_j \Delta x_{ij}$, но поскольку: $j = 1, \dots, K, K+1, \dots, m$, то Δy_i примет вид:

$$\Delta y_i = \sum_{j=1}^K b_j \Delta x_{ij} + \sum_{j=K+1}^m b_j \Delta x_{ij}.$$

Обозначим первое слагаемое Δy_1 - отклонение себестоимости от средней по независимым от деятельности предприятия причинам; второе слагаемое Δy_2 - отклонение себестоимости от средней в связи с отклонением зависящих от работы предприятия факторов от средней. Отсюда $\Delta y = \Delta y_1 + \Delta y_2$

Модель связи факторов и издержек производства позволяет наряду с измерением влияния факторов производства на издержки установить объективные границы роста производительной силы труда и повышения его эффективности на основе учёта внутриотраслевых резервов и прогноза факторов производства в предстоящем плановом периоде, оптимизировать размеры платежей предприятий отрасли в государственный бюджет. себестоимости факторов. Причем $j = 1, \dots, K$ составляют факторы, воздействующие на уровень себестоимости независимо от работы предприятия, а $j = K+1, \dots, m$ факторы, связанные с уровнем деятельности предприятия.

Среднее значение j -го фактора по отрасли или району будет равно:

$$\bar{x}_j = \frac{\sum_{i=1}^n x_{ij}}{n}.$$

Отклонение факторов от $\bar{x}_j$ выражается по i -му предприятию:

$$\Delta x_{ij} = \bar{x}_j - x_{ij}.$$

Решая систему уравнений модели себестоимости производства:

$$y_i = a_i + \sum_{j=1}^m b_{ij} x_{ij}$$

находим параметры уравнения множественной регрессии b_{ij} в натуральном масштабе, которые используем как планово-нормативные коэффициенты для определения степени влияния изучаемых факторов на уровень издержек.

Отклонения себестоимости продукции - y от среднего зна-

Ажушилис В. А.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИБЫЛИ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ САМОФИНАНСИРОВАНИЯ

Существенное место в финансово-кредитном механизме занимает установленная система распределения и использования прибыли в строительстве. Распределительные отношения в подрядной деятельности, как и во всех отраслях социалистического производства, рассматриваются в качестве мощного фактора повышения его эффективности. В. И. Ленин, характеризуя распределение как важнейшее орудие экономической политики Советского государства, особо подчеркивал, что "... распределение есть метод, орудие, средство для повышения производства"¹.

Распределение прибыли в строительстве должно быть построено так, чтобы создавать стимулы подрядным организациям для своевременного или досрочного ввода в действие производственных мощностей и объектов, повышения производительности труда и улучшения качества выполняемых работ; чтобы обеспечить правильные научно обоснованные пропорции между частями прибыли, передаваемой в централизованный фонд государства и оставляемой в распоряжении подрядных организаций.

Система распределения прибыли должна стать важным рычагом экономического воздействия на темпы развития научно-технического прогресса в строительстве и, следовательно, на темпы и пропорции социально-экономического развития социалистического общества.

Действующая в настоящее время система распределения прибыли в строительстве имеет достоинства, которые выражаются в следующем: подрядные организации значительную долю прибыли используют для расширенного воспроизводства основных и оборотных фондов и для покрытия других плановых затрат, а также для образо-

¹ Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 43, с. 359.

вания фондов экономического стимулирования; распределение прибыли осуществляется в такой последовательности, чтобы подрядные организации в первую очередь производили расчеты с государственным бюджетом и только после этого удовлетворяли свои плановые потребности.

Вместе с тем система распределения и использования прибыли, действующая в строительстве, не лишена недостатков, которые в известной мере сдерживают стимулирующую роль распределительных отношений в повышении эффективности строительного производства. К основным недостаткам этой системы относятся следующие: подрядные организации довольно значительную долю прибыли вносят в бюджет в виде свободного остатка; большинство подрядных организаций освобождается от платы за производственные фонды или вносит ее в пониженных размерах; действующая система распределения слабо стимулирует принятие напряженных планов прибыли.

Создание более совершенной системы распределения и использования прибыли в строительстве во многом способствует осуществление так называемого белорусского эксперимента, который основан на нормативном методе распределения прибыли в строительных министерствах (главстройах). Основной принцип указанного метода заключается в том, что для министерства на каждый год пятилетки устанавливаются нормативы отчислений от прибыли, осуществляемых в его распоряжении для покрытия всех плановых затрат в масштабе министерства. Практически это означает, что министерство находится на полном самообеспечении финансовыми ресурсами без привлечения бюджетных ассигнований.

Достоинством нормативного метода распределения следует считать то, что вместо свободного остатка прибыли, который не был органически связан ни с интенсивными, ни с экстенсивными факторами роста общественного производства и повышения его эффективности и имел в основном фискальное значение, министерство вносит в бюджет установленную в плане сумму прибыли независимо от степени выполнения плановых показателей. Однако на практике осуществления указанного эксперимента также выявлены недостатки в системе распределения прибыли, которая требует немедленного совершенствования.

При нормативном распределении министерством устанавливается для каждой подрядной организации сумма прибыли, вносимая в бюджет независимо от имеющихся у них основных производственных фондов и оборотных средств. Сумма прибыли, вносимая в бюджет,

может значительно превышать или быть ниже установленной ставки платы за фонды (6%). Таким образом, и в условиях эксперимента существенное значение имеет такой показатель, как свободный остаток прибыли, вносимый в бюджет.

В этих условиях плановая сумма платежей в бюджет в одной и той же организации ежегодно может значительно меняться. Снижение суммы взносов в бюджет влечет за собой изменение нормы платы за фонды и как следствие нарушает пропорции фондов экономического стимулирования в расчетной прибыли. Видимо, по этим причинам экономисты Минпромстроя Белоруссии предлагают отменить плату за фонды как недостаточно оправдывающую себя в специфических условиях работы подрядных организаций.

Действительно, плата за фонды в строительстве до сих пор недостаточно стимулирует повышение эффективности использования основных производственных фондов и оборотных средств. Так, в Минстрое Литвы, в 1977 г. из 21 подрядной организации плату за фонды вносили 15 организаций, три из которых — по сниженной норме. В 1978 г. из-за резкого снижения плановой рентабельности в целом по министерству норматив отчисления прибыли в его распоряжение составлял 99%. По этой причине в 1978 г. плату за фонды в бюджет вносили только две подрядные организации и то по сниженной норме. Минстрой Литвы потерял важный рычаг стимулирования повышения эффективности производства. Однако это не дает повода для отмены платы за фонды, а следует искать пути ее эффективного использования в строительстве.

Проведенные нами исследования показали, что стимулирующую роль платы за фонды можно повысить независимо от того, установлена ли подрядным организациям плата на высшем уровне нормы, по сниженной норме или они вообще освобождены от платы.

Известно, что применение платы за фонды само еще не играет существенной роли. Установленная плановая сумма платы за фонды не является рычагом, способствующим лучшему использованию основных производственных фондов и оборотных средств. Плата за фонды не может воздействовать как экономический рычаг до тех пор, пока подрядная организация не нарушит принятого в плане уровня показателей. Только при нарушении установленных пропорций плата за фонды существенно повлияет на образование

фондов экономического стимулирования. Иначе говоря, только сверхплановая сумма платы за фонды выполняет стимулирующую роль ограничителя экономического стимулирования при нарушениях в организации производства (накопление сверхнормативных остатков материальных ценностей, приобретение излишнего оборудования, механизмов и их неэффективное использование и т.п.).

Использование так называемой нереализованной прибыли подрядных организаций также является недостатком системы распределения прибыли и отрицательно действует на ускорение строительства. Дело в том, что при досрочном вводе в действие производственных мощностей и объектов подрядная организация имеет право на образование дополнительной суммы фондов экономического стимулирования за счет сверхплановой прибыли, полученной от ввода этих объектов, без применения поправочного коэффициента. Таким образом стимулируется сокращение сроков строительства.

Однако имеется и другая сторона вопроса. При досрочном вводе объектов снижаются плановые остатки незавершенного строительного производства и, следовательно, нереализованная прибыль. Подрядная организация, получив сверхплановую балансовую прибыль, в то же время теряет нереализованную прибыль, которая была направлена на финансирование плановых затрат. Таким образом происходит замена источников покрытия плановых затрат организации и не остается источника для образования дополнительных фондов поощрения коллективов за сокращение сроков строительства. Подрядные организации заинтересованы в получении сверхплановой суммы фондов экономического стимулирования и поэтому вынуждены начислять в эти фонды дополнительные суммы, образуя при этом недостаток собственных оборотных средств. Кроме того, при досрочном вводе объектов усложняется выполнение плана по прибыли в последующие годы пятилетки.

По нашему мнению, для того, чтобы достигнуть наиболее эффективного использования производственных фондов и заинтересовать подрядные организации в принятии напряженных планов по прибыли, требуется создать следующую модель системы распределения прибыли в строительстве:

1. Необходимо отказаться от планирования нереализованной прибыли. Для этого затраты по незавершенному строительному

производству следует кредитовать по фактической (в пределах плановой) себестоимости.

2. В случае принятия во встречном плане дополнительного задания по прибыли, а также при получении сверхплановой прибыли в связи с досрочным вводом в действие объектов 50% этой прибыли, оставшейся после образования фондов экономического стимулирования, направить в распоряжение подрядных организаций. Остальная часть прибыли поступает в распоряжение министерства (главстроя) по установленному нормативу.

3. Для повышения роли платы за фонды необходимо установить порядок, при котором подрядные организации независимо от того, вносят ли они плановые суммы или освобождены от плановых взносов платы за фонды, за сверхплановые производственные фонды и сверхнормативные оборотные средства вносят в бюджет плату в размере 6%.

4. Нормативные отчисления в распоряжение министерства (главстроя) следует устанавливать не от балансовой прибыли, как это производится в условиях белорусского эксперимента, а от расчетной прибыли, т.е. за вычетом платы за фонды и процентов за пользование банковским кредитом (включая также проценты за кредиты, полученные на покрытие затрат по незавершенному строительному производству).

5. Распределение прибыли должно получить такую последовательность: внесение в бюджет платы за фонды (плановые и сверхплановые); уплата банку процентов; внесение в бюджет суммы прибыли, определенной по нормативному методу распределения; оставшая сумма прибыли направляется в распоряжение министерства (главстроя).

Предлагаемая система распределения прибыли должна способствовать повышению эффективности строительного производства.

ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ НА РЕКОНСТРУКЦИЮ И ТЕХНИЧЕСКОЕ ПЕРЕООРУЖЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА

В эпоху научно-технической революции характерной особенностью является рост основных производственных фондов и, главным образом, рост их активной части. Рост активной части основных фондов производится, в основном, за счет реконструкции и технического перевооружения производства. Начиная с 1977 г. установлено, что в процессе финансирования капитальных вложений банки должны контролировать, чтобы определенная их часть была израсходована на реконструкцию и техническое перевооружение производства и чтобы эти затраты были осуществлены за счет соответствующего источника. Однако действующий порядок финансирования и кредитования капитальных затрат на реконструкцию и техническое перевооружение производства еще не совершенен, и вышеприведенные требования не может обеспечить, о чем свидетельствуют результаты финансирования **затрат на реконструкцию и техническое перевооружение производства в 1977-1978 гг.** Основные недостатки заключаются в следующем:

— реконструкция и техническое перевооружение производства на предприятиях должно осуществляться в соответствии с планами технического развития производства. Однако не на всех предприятиях и хозяйственных организациях разработаны такие планы технического развития производства, например, на производственном объединении "Алдарис" Министерства пищевой промышленности Латвийской ССР, на некоторых предприятиях Министерства местной промышленности и т. д. Поэтому предприятия за счет технического перевооружения производят разные капитальные затраты без единого плана развития производства и нельзя судить, приведут ли данные мероприятия в конечном счете к динамичному развитию предприятия или увеличатся так называемые "узкие места" на **производстве**, возможно даже увеличение остатков **неустановленного оборудования**.

В планах капитальных вложений по форме № 7 в целях контроля капитальные затраты на реконструкцию и на техническое перевооружение производства выделяются отдельной строкой. Однако при отсутствии подробных планов развития производства на предприятиях нельзя судить также о том, выделяются ли предприятиям объемы капитальных вложений на реконструкцию и на техническое перевооружение производства в достаточных суммах.

Чтобы сократить "узкие места" на предприятиях, снизить остатки неустановленного оборудования и не допускать осуществления не предусмотренных планом развития производства мероприятий за счет средств, выделенных на реконструкцию и техническое перевооружение производства, необходимо обязать учреждения банка осуществлять финансирование только таких мероприятий, которые предусмотрены в плане развития производства предприятия. В целях контроля все предприятия и организации в процессе оформления финансирования капитальных вложений должны представить в банк планы развития производства предприятия. По нашему мнению, план развития производства предприятия должен быть не только перспективным, но в нем также необходимо предусмотреть объем капитальных вложений по годам и подробное перечисление мероприятий, на которые они предусмотрены.

- Начиная с 1977 года финансирование государственных капитальных вложений на реконструкцию и техническое перевооружение производства на действующих предприятиях должно производиться в первую очередь за счет фонда развития производства и других фондов экономического стимулирования, предназначенных на финансирование капитальных вложений производственного назначения и недостающей части за счет кредитов банка. Финансирование вышеприведенных затрат на низкорентабельных предприятиях может осуществляться при недостатке соответствующих собственных средств, т. е. средств фондов экономического стимулирования за счет амортизационных отчислений на реновацию и прибыли предприятия, т. е. за счет централизованных источников.

По нашему мнению, при финансировании капитальных затрат на реконструкцию и на техническое перевооружение производства необходимо было бы установить, при каком уровне рентабельности затрат или производственной рентабельности считать предприятие низкорентабельным и разрешить им использовать централизованные источники на финансирование капитальных затрат на реконструкцию и техническое перевооружение производства.

Если для осуществления капитальных затрат на реконструкцию и на техническое перевооружение предусмотрены определенные источники средств, тогда необходимо только использовать их, но учреждения банка, даже республиканские конторы банков СССР в процессе распределения капитальных вложений на реконструкцию и на техническое перевооружение производства и источников их финансирования по предприятиям и организациям не проверяют обеспеченность данных объемов капитальных вложений соответствующими источниками. Поэтому создается положение, при котором годовые объемы капитальных вложений на реконструкцию и техническое перевооружение производства не обеспечены законными источниками средств.

Например, как в 1977, так и в 1978 году при наличии свободного остатка прибыли у Государственного комитета технического оснащения сельскохозяйственного производства у Совета Министров Латвийской ССР на реконструкцию и на техническое перевооружение производства были выделены бюджетные ассигнования, а предприятиям Министерства легкой промышленности были выделены централизованные источники средств.

Такое положение свидетельствует о том, что в настоящее время предприятия, организации и даже министерства избегают любой ответственности и поэтому пытаются использовать любые средства на финансирование капитальных затрат на реконструкцию и на техническое перевооружение производства, за исключением банковского долгосрочного кредита, который потом необходимо вернуть банку. В этом охотно помогают учреждения Министерства финансов в процессе планирования источников финансирования капитальных вложений.

Отчетные данные за 1977 и 1978 годы свидетельствуют о том, что

I/ в распоряжении предприятий организаций и министерств выделяются бюджетные ассигнования на такие капитальные затраты, которые должны финансироваться за счет нецентрализованных источников и долгосрочного кредита банка.

2/ в распоряжении хозорганов и министерств в основном имеются необходимая сумма собственных средств т. е. прибыль и амортизационные отчисления для финансирования государственных капитальных вложений, но в избытке имеются централизованные источники, а недостает нецентрализованные источники.

По нашему мнению, вышеприведенные недостатки отраслевые министерства и Министерство финансов и их учреждения должны

отрегулировать, определяя данных источников в процессе разработки финансового плана предприятия. Для этого необходимо сбалансировать объемы капитальных вложений на реконструкцию и на техническое перевооружение производства с нецентрализованными источниками т.е. повысить долю зачисляемых в фонд развития производства амортизационных отчислений, предусмотренных на реновацию, и прибыли. На предприятиях необходимо только упорядочить финансы, так как дополнительных средств не требуются.

В план финансирования капитальных вложений /форма № 5 / включается такой источник финансирования капитальных вложений как долгосрочный кредит банка. Однако сумма долгосрочного кредита указывается общей суммой и не распределяется на новое строительство и на реконструкцию и техническое перевооружение производства. Поэтому учреждения банка не могут определить на какие мероприятия они предусмотрены т. е. на реконструкцию и техническое перевооружение производства или же на другие и каков предельный срок кредита.

По нашему мнению, в лимитах финансирования капитальных вложений ф. № 5 следовало бы долгосрочный кредит показывать как общей суммой по стройке, так и в том числе на реконструкцию и техническое перевооружение производства.

Как выше отмечено, отчетные материалы министерств и ведомств свидетельствуют о том, что бюджетные ассигнования на капитальные вложения во многих случаях выделяются больше необходимых, т.е. в избытке, тогда как строительным организациям до сего времени не упорядочен вопрос о формировании собственных оборотных средств на покрытия возрастающих остатков незавершенного производства. На наш взгляд, бюджетные ассигнования необходимо было бы использовать более целенаправленно т.е. на осуществления тех мероприятий, необходимость которых вытекает из решений партии и правительства.

Чтобы повысить контроль за правильным использованием денежных средств, на наш взгляд, учреждениям банка необходимо было увеличить права по контролю за обеспеченностью средствами объемов капитальных вложений на реконструкцию и на техническое перевооружение производства, т.е. не принимать к финансированию планы капитальных работ по ф. № 7 в тех случаях, когда данные затраты не обеспечиваются соответствующими источниками.

ДОЛГОСРОЧНЫЙ КРЕДИТ И ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС

1. Всестороннее, динамичное развитие и значительное повышение эффективности колхозного и совхозного производства, надежное обеспечение страны продовольствием и сельскохозяйственным сырьем с целью дальнейшего повышения материального уровня жизни народа является главной задачей аграрного сектора экономики. Об этом еще раз было подчеркнуто на июльском (1978 г.) Пленуме ЦК КПСС.

На Пленуме было отмечено, что за период после мартовского (1965 г.) Пленума ЦК КПСС решен большой круг экономических и социальных проблем. Значительно увеличились капитальные вложения в сельское хозяйство, укрепилась его материально-техническая база, возросли энергетические мощности колхозов и совхозов, усилился процесс концентрации и специализации сельскохозяйственного производства на базе межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции. Большая работа проведена по совершенствованию планирования производства и закупок, ценообразованию, оплате труда, а также кредитованию хозяйств, в результате чего улучшилось экономическое состояние колхозов и совхозов, материальное положение колхозников и работников совхозов.

2. В Татарской АССР в среднем за три года десятой пятилетки валовый объем сельскохозяйственной продукции к уровню девятой пятилетки возрос на 10 %. Производство зерна увеличилось на 17 %, сахарной свеклы на 43 % и овощей на 19 %. Выполнен план трех лет пятилетки по заготовкам всех видов животноводства. За 3 года государству продано сверх плана более 5 тыс. т мяса, 4,5 тыс. т молока, 236 млн. шт. яиц, 60 т шерсти. Это несмотря на сложные погодные условия, особенно в 1978 г. С каждого га посевов зерновых собрано более 16 ц зерна. Валовой сбор его составил около 4 млн. т.

3. На неуклонный подъем сельскохозяйственного производства положительное воздействие оказывает банковский кредит. Так, перевод колхозов на прямое банковское кредитование явился важным фактором увеличения обеспеченности их оборотными средствами. Удельный вес кредитов Госбанка в оборотных производственных активах колхозов Татарской республики за 1967-1977 годы возрос с 6,1 % до 83,5 %. В настоящее время более 56 % производственных затрат колхозов покрываются краткосрочными кредитами. Краткосрочные кредитные вложения на производственные затраты по сумме выдачи в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий с 1967 г. возросли в 8 раз, составив в 1977 году 16,7 тыс.руб., а остатки задолженности по всем ссудам на производственные затраты возросли в 39 раз и составили к концу 1972 года 18,8 тыс.руб. Расширение кредитных отношений позволило колхозам своевременно и полно осуществлять производственные затраты, производить оплату труда колхозников, несмотря на невыполнение планов получения денежных доходов в связи со сложными погодными условиями, которые сложились в республике за последние три года.

4. Всемерное укрепление материально-технической базы, интенсификации и индустриализации сельскохозяйственного производства на основе комплексной механизации, химизации и мелиорации земель требуют мобилизации огромных ресурсов государства и колхозов. Большую роль в решении этих задач играют долгосрочные кредиты Госбанка. Последние являются одним из важнейших источников капитальных вложений и расширенного воспроизводства основных фондов колхозов. Используя кредиты, колхозы имеют возможность создавать и вводить в эксплуатацию основные фонды задолго до того, как у них накопится достаточно собственных средств, необходимых для капитальных вложений. Под влиянием расширения сельскохозяйственного производства, роста самих капитальных вложений, происходит непрерывное увеличение объемов долгосрочного кредита колхозов на капитальные вложения. В 1977 году колхозам республики выдано долгосрочных кредитов 114,9 млн.руб. против 20,9 млн.руб. в 1965 году и 32,3 млн.руб. в 1970 году. Удельный вес кредитов в затратах на капитальные вложения с 24,8 % в 1965 г. возрос до 46,7 % в 1977 году. Задолженность по долгосрочным ссудам на 1 января 1978 года

составила 37,7 % остаточной стоимости основных средств колхозов. Это означает, что более $\frac{1}{3}$ части действующих основных фондов колхозов созданы с участием кредитов Государственного банка.

5. Анализ структуры кредитных вложений показывает, что заемные средства в первую очередь направляются колхозами на мероприятия, обеспечивающие научно-технический прогресс в сельском хозяйстве: на строительство производственных зданий и сооружений, на приобретение техники. Доля кредитов, предоставляемых на более длительные сроки (на строительство), продолжает занимать преобладающий удельный вес. В 1977 году из всех долгосрочных кредитов, выданных колхозам Татарской АССР 61,0 % было использовано на строительство производственных зданий и сооружений, 23,5 % – на приобретение техники и 15,5 % – на другие нужды. Это имеет большое значение особенно для низкорентабельных колхозов. Благодаря кредитам, они имеют возможность вкладывать крупные средства в развитие животноводства. Некоторое увеличение доли кредитов на покупку техники в 1977 г. отражает начавшийся процесс оснащения колхозов более производительными сельскохозяйственными машинами в соответствии с решениями XXV съезда КПСС.

В 1977 году колхозами освоено 114,9 млн. руб. долгосрочных кредитов. Последние, в свою очередь, направлялись на завершение начатых объектов, в том числе на строительство крупных животноводческих комплексов и помещений. За счет кредита их строилось 69. Введено в эксплуатацию 5 комплексов сметной стоимостью 8 млн. руб.

6. Большая кредитная помощь, оказанная государством за период после мартовского (1965 г.) Пленума ЦК КПСС, и значительные вложения собственных средств на капитальное строительство позволили колхозам не только обновить основные средства, но и расширить их более чем в 3,7 раза, а за последние 7 лет – удвоить энергетические мощности в расчете на одного колхозника. Благодаря этому степень механизации таких трудоемких работ, как копка картофеля и уборка овощей за указанный период возросла с 56 до 84 %, уборка сахарной свеклы – с 14 до 47 %, погрузка картофеля – с 3 до 13 %, погрузка сахарной свеклы – с 7 до 41 %. Почти утроилось количество животных, содержащихся в полностью

механизированных помещениях.

7. Крупным резервом роста производства продукции, повышения эффективности и качества работы является развитие специализации и концентрации производства на базе межхозяйственной кооперации. В республике имеется хороший опыт по организации откорма скота на механизированных площадках. В настоящее время в межхозяйственных объединениях и предприятиях имеется около 400 механизированных площадок на 155 тыс. КРС. Действует 30 свиноводческих комплексов, организовано 11 межхозяйственных объединений по производству свинины. Большую роль в этом также играют долгосрочные кредиты Госбанка. За 7 лет выдача ссуд межхозяйственным предприятиям сельских строительных объединениям возросла в 3,1 раза и составила в 1977 г. 9,8 млн.руб. Из них на строительство новых животноводческих комплексов 5,2 млн.руб. В настоящее время с участием кредитов в республике строятся 5 межхозяйственных животноводческих комплексов, 13 комбикормовых заводов и 3 объединения по использованию мелиорируемых земель.

8. Несмотря на расширение кредитных отношений методы воздействия банка на повышение эффективности сельскохозяйственного производства все еще не совершенны, и в этом направлении предстоит много сделать. По состоянию на I.01.1977 г. было выявлено 1480 незавершенных объектов с суммой затрат 107 млн.руб., в т.ч. с просроченными сроками строительства 728 объектов на сумму 68,6 млн.руб., из них затраты за счет долгосрочных кредитов составили 38,6 млн.руб. или почти 58 %. По объектам, сроки строительства которых истекли в 1974 г., объем выполненных работ составил 17,9 млн.руб., из них за счет кредита - 72 %. Причины нарушения норм продолжительности строительства разные: недостаточное выделение ассигнований, отсутствие планов подрядных работ, невыполнение подрядчиками договорных обязательств, отсутствие оборудования, строительных материалов, рабочей силы и др. Учреждениям Госбанка необходимо совершенствовать методы контроля за выполнением планов капитального строительства, своевременно рассматривать причины нарушения сроков сдачи объектов в эксплуатацию, при необходимости вносить предложения соответствующим органам. При этом важно также усилить меры кредитного воздействия на подрядчика и заказчика.

РОЛЬ КРЕДИТА В СТИМУЛИРОВАНИИ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА

Ускорение научно-технического прогресса выступает решающим фактором повышения эффективности общественного производства и улучшения благосостояния трудящихся. Внедрение в производство достижений научно-технического прогресса позволяет увеличить выпуск продукции и улучшить ее качество при сокращении удельных затрат живого и прошлого труда. Такой процесс К.Маркс назвал экономическим законом, который выражается определением "максимум продукта при минимуме труда".¹

Главные факторы увеличения совокупного общественного продукта и национального дохода находятся непосредственно в сфере материального производства и по отношению к нему распределение играет подчиненную роль. Кредит, представляющий в условиях социализма движение стоимости на условиях возвратности, непосредственного участия в процессе производства не принимает. Однако распределительные отношения, включающие и кредит, активно влияют на темпы воспроизводства. В.И. Ленин подчеркивал, что "распределение есть метод, орудие, средство для повышения производства".²

Влияние кредита на темпы научно-технического прогресса носит многосторонний характер. Наиболее значительным его преимуществом по сравнению с другими экономическими средствами воздействия выступает мобильность движения средств. С

¹ К.Маркс и Ф.Энгельс. Соч., т.49, с.92.

² В.И. Ленин. Полн. собр. соч., т.43, с.359.

помощью кредита в требуемые сроки и в необходимых размерах покрываются затраты на техническое перевооружение, строительство, внедрение передовой технологии и организации производства. Заемные средства служат источником приобретения сырья, материалов, покрытия запасов готовой продукции и оплаты труда, проведения расчетов и других потребностей. Обеспечивая смену форм стоимости, кредит способствует непрерывности кругооборота средств и ускорению их оборачиваемости в народном хозяйстве.

Кредитные отношения служат основой для проведения контроля и оказания банком экономических и организационных мер влияния. Путем расширения кредита создаются условия для обновления продукции и улучшения ее качества. Сокращение выдачи заемных средств ограничивает выпуск устаревших изделий. Тем не менее задача повышения эффективности всех источников требует дальнейшего совершенствования отдельных элементов кредитного механизма.

В ускорении научно-технического прогресса важное значение имеет сбалансированность материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Основным средством достижения такого соответствия выступает производственное и финансовое планирование. Однако в настоящее время предприятия и отделения банка, как правило, не привлекаются к планированию кредита. Широкое распространение получили внеплановые и безлимитные кредиты. Планирование заемных средств осуществляется в основном вышестоящими организациями и поэтому не всегда достигается полная увязка между затратами и источниками их покрытия. В финансовом плане предприятий отражаются только долгосрочные ссуды и размер оплаты процентов за кредит.

Характерно, что для выполнения производственной программы определяется полная потребность в оборотных средствах. Одна их часть формируется за счет собственных источников предприятий и закрепляется в виде норматива, а другая — тоже носит плановый характер и предоставляется в форме заемных средств. Последние нередко рассматриваются как "право" на кредит или в качестве "дополнительного" ресурса. Такая трактовка побудила некоторых экономистов к поиску "добавочной

прибыли", "нормативной рентабельности кредитных" ресурсов и т.д.

Между тем кредит выступает дополнительным источником к фактическому остатку собственных средств, исходя из требующихся ресурсов для выполнения производственного плана и не выступает резервом сверх необходимой потребности. Более того, отклонения фактического остатка собственных оборотных средств от норматива в свою очередь приводят к внеплановому привлечению кредита или образуют разрыв между затратами и ресурсами.

С целью устранения такого положения мы поддерживаем предложения экономистов об отражении в финансовом плане всех кредитов с учетом их остатков и оборотов по выдаче и погашению. Для более полного учета всех внутренних резервов предприятий необходимо, чтобы кредитное планирование осуществлялось с участием хозяйственных предприятий и отделений банка. Практика свидетельствует также о назревшей необходимости экономически обоснованного разделения всех ресурсов и кредитных вложений на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные. Такое разграничение существенно повысит сбалансированность материальных затрат и источников их покрытия.

Развернутое отражение всех заемных средств в финансовом плане позволит также полнее охватить денежный оборот и облизить кредитное планирование с планированием денежного обращения. При этом "право" на кредит не изменится, так как контроль за использованием кредита осуществляется в ходе соблюдения принципов планово-целевого характера и выдачи кредита в меру фактического выполнения плана.

Повышение качественного уровня производственного планирования и всего денежного оборота позволит с практической стороны подойти к решению проблемы распространения закона денежного обращения на сферу безналичного оборота. Она требует глубокого и всестороннего изучения с целью овладения методикой учета требований названного закона и выработки практических рекомендаций. Нам представляется, что в решении данной проблемы задача сводится не столько к выявлению путей влияния безналичного оборота на сферу налично-денежного обращения, сколько к поиску путей достижения соответствия

между массой безналичных средств платежа и их материальным покрытием. В ее решении кредиту принадлежит первостепенная роль, так как все безналичные расчеты практически основаны на кредите.

В безналичной форме уже в настоящее время совершается примерно девять десятых денежного оборота. Но, известно, что кредит по своей природе не создает, а лишь мобилизует и перераспределяет стоимость в определенной форме. Следовательно, конечная цель кредита сводится не просто к перераспределению стоимости, а в достижении соответствия между ее определенными формами среди производителей. Если учесть, что продукт одних производителей потребляется другими и такие акты совершаются многократно, то необходимость сбалансирования затрат и ресурсов на уровне предприятий становится вполне очевидной.

Следует отметить, что даже при самом тщательном планировании достичь полной увязки ресурсов и затрат весьма трудно. Это объясняется многочисленностью поставщиков и покупателей, транспортными условиями, технологическими и многими другими причинами. Они влияют на кругооборот средств и проявляются в несовпадении по времени и размерам платежей и поступлений. Поэтому возникает потребность в резервных источниках, которыми являются различные внеплановые ресурсы. Однако они вовлекаются в оборот лишь периодически, а большую часть времени числятся в виде остатков средств на соответствующих счетах. По нашему мнению, достичь полного вовлечения в оборот всех резервов предприятий можно за счет концентрации расчетов на единых активно-пассивных счетах.

Концентрация кредитно-расчетных операций на единых счетах потребует создания более гибкого порядка лимитирования кредита. Он должен обеспечить безусловное соблюдение всех принципов кредитования. Для этого целесообразно определять лимиты по остаткам и по обороту на более короткие сроки, чем кварталы. Квартальное планирование останется в силе, но оно будет контролироваться более четко, с уклоном на предупреждение имеющихся недостатков.

Из сказанного ясна необходимость повышения уровня производственно-финансового планирования.

Кауэр Д.К.,
Ипунгин Б.А.

РОЛЬ КРЕДИТА В УСКОРЕНИИ НТП

1. Нынешний НТП как комплексное явление охватывает все компоненты производственных сил, их организацию и использование. Одной из областей реализации результатов экономических исследований является формирование оборотных средств производственных предприятий и объединений на основе новых принципов. Основным источником формирования оборотных средств и в то же время их самым мобильным компонентом стал в настоящее время краткосрочный банковский кредит. В сумме оборотных средств крупнейших предприятий Минлегпрома ЭССР доля банковского кредита составляет в среднем 62,9 % (табл.1).

Т а б л и ц а 1

Предприятия	Банков- ский кре- дит	Собственные оборотные средства	Кредиты	Осталь- ные ис- точники
П/О "Коммунар"	57,2	33,2	6,1	3,5
П/О "Марат"	66,5	26,3	7,2	-
ШПО им. В.Клементи	66,3	23,5	10,2	-
П/О "Балтика"	63,6	30,8	5,6	-
Ф-ка "Кэйла"	58,9	30,7	1,4	9,0
К-т "Балтийская Ману- фактура"	65,0	31,4	1,7	1,9
	62,9	29,3	5,4	2,4

2. Влияние банковского кредита на производство с целью ускорения НТ прогресса можно увеличить не только путем умело согласованного использования как кредита, так и других источников покрытия оборотных средств, а и форсированным применением различных видов кредита. При этом появляются

дополнительные возможности благодаря новому руководству кредитования Госбанка СССР¹.

Наряду с открытием новых видов кредитования, новая инструкция обеспечивает более широкое содержание и действующим до этого формам кредита.

3. В связи с новой инструкцией кредитования рассмотрим более подробно две перспективные формы кредитования:

- а) кредит выпуска новой продукции;
- б) кредит использования или реализации сверхнормативных неликвидных и лишних запасов.

Цель первого — расширение ассортимента потребительских товаров, обеспечение их выпуска необходимыми материалами, полуфабрикатами, оборудованием и т.п. Кредит использования или реализации сверхнормативных, находящихся на складах и лишних запасов, высвобождает замороженные под названные запасы денежные средства клиента для других целей. Такие запасы могут формироваться у предприятия по ряду объективных и субъективных причин, например, в связи с изменениями в производственной программе или в номенклатуре выпускаемой продукции. Лишние запасы могут появиться и в результате неритмичного снабжения.

4. Новыми видами кредита широко воспользовались крупные предприятия Минлагпрома ЭССР. Как видно из таблицы 2, во всех предприятиях за 1975/76 г. кредитные вложения значительно увеличились.

ШПО им. В. Клементи за один квартал увеличил выпуск верхней одежды из модной длинновой ткани (брюки, куртки и т. д.) в раз. Вся продукция была реализована в короткий срок, уплатили задолженность и получили прибыль. С помощью кредита налажен выпуск блуз и платья со знаком качества. Новыми видами кредита повторно воспользовалось ШПО "Балтика" при выпуске новой продукции из синтетического меха и кримплена. Аналогично использовали полученный кредит Ц/О "Коммунар" и фабрика

¹ Госбанк СССР. Инструкция № I от 29 мая 1975 г. "О порядке кредитования производственных объединений, предприятий и хозяйственных организаций под товарно-материальные ценности, затраты производства и на другие цели". М., 1976.

Т а б л и ц а 2

Предприятия	Средние кредитные за- траты		Увелич. кредитн. вложений (%)	Увелич. реали- зации %
	1975 г. III кв.	1976 г. III кв.		
П/О "Коммунар"	5407,1	7176,5	+ 32,7	+ 10,1
П/О "Марат"	5740,6	6375,6	+ 11,1	- 1,5
ШПО им. В.Клементи	6947,6	7092,1	+ 2,1	+ 4,3
П/О "Балтика"	7594,1	8852,1	+ 16,6	+ 4,4
Ф-ка "Кэйла"	3223,9	3540,3	+ 9,8	- 16,0

"Кэйла" для налаживания выпуска новых, качественных и требуемых потребителем изделий.

Успешно применяли названные предприятия банковский кредит и для освобождения от лишних сверхнормативных запасов. Замороженные под запасы красок собственные средства в сумме 120 000 руб. были заменены кредитом на фабрике "Кэйла". При помощи кредита освободились от лишних запасов материалов в сумме 169 000 руб. и в ШПО "Балтика".

К сожалению, производственники еще сравнительно редко пользуются указанным видом кредита, хотя возможности Госбанка для обеспечения предприятий данным видом кредита практически неограничены.

5. Исследуя эффективность кредита, выявились показатели, характеризующие пользование займом:

- а) темп роста кредитных вложений;
- б) структура кредитных вложений;
- в) тем роста реализации;
- г) реализация на 1 рубль кредита;
- д) увеличение прибыли.

Очень хорошо характеризуют эффективность пользования банковским кредитом темпы роста кредитных вложений и структурные сдвиги в пользу новых прогрессивных видов кредита, какими и являются вышеупомянутые нами два вида банковского кредита.

Все-таки надо отметить, что прирост кредитных вложений и изменение их структуры не всегда влияют на результаты производственно-экономической деятельности предприятий немедленно.

РОЛЬ КРЕДИТА В СТИМУЛИРОВАНИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА В ПРЕДПРИЯТИЯХ

Кредитные отношения непосредственно связаны с временным перераспределением денежных средств. Но влияние кредита не ограничивается только сферой обращения — он активно воздействует на производственный процесс, на его объем и эффективность. Поэтому и контрольная функция кредита означает не только обеспечение своевременных расчетов в народном хозяйстве, но и стимулирует предприятия выполнять свои плановые задания с минимальными запасами оборотных средств.

В процессе кредитования банк оказывает влияние на производственные результаты предприятия тремя путями: размером кредита, его ценой, а также практической помощью банка в управлении производством. Рассмотрим их подробнее.

Размер кредита в настоящее время является главным рычагом влияния на производственные результаты предприятия. Сумму кредита банк регулирует многими способами, как введением задолженности в соответствие с обеспечением, выдачей или отказом выдать новые виды ссуд, отсрочкой или досрочным погашением ссуд и т.д. Несмотря на способ и цель регулирования размера кредита, их хозяйственный эффект зависит от того, направлены эти изменения на сближение фактической ссудной задолженности к оптимуму ссудной потребности предприятия или, наоборот, на отдаление от оптимума. В первом случае кредит помогает, но во втором — не помогает или даже тормозит предприятие улучшать результаты своей работы. Следовательно, прежде чем принять решение об изменении размера ссуд, надо знать оптимум ссудной потребности предприятия в данный момент. Банк такого оптимума не определяет, и до сих пор отсутствует соответствующая методика для этого.

Нам представляется, что оптимум кредитных вложений — их величина, обеспечивающая плановый производственный процесс (Д — ... — Д') предприятия с наименьшими средствами производства и обращения. Если плановая потребность в оборотных средствах исчислена на научной основе, то оптимум кредитных вложений в балансе предприятия отражается отсутствием: а) сверхплановой дебиторской и кредиторской задолженности, б) как сверх-, так и нижеплановых остатков нормируемых оборотных средств, в) остатков излишних денежных средств на счетах в Госбанке и в кассе предприятия.

Цена кредита — это кредитные проценты, оплачиваемые банку за использование ссуд. Увеличить влияние кредитных процентов, по нашему мнению, позволяет увязка величины процентных ставок и премирования руководящих работников с оптимумом кредита.

Практическая помощь банка складывается из того, что анализ финансово-кредитной деятельности кредитуемого предприятия может выявить те недостатки в управлении, на которые руководство предприятия во-время не обратило внимания. Если банковские работники обсудят выводы таких анализов вместе с руководством предприятия, это поможет им улучшить свою работу. До сих пор банковская работа в этой области в основном ограничивается тем, что руководству предприятия докладывают о невыполненных плановых показателях (а им это и так известно) с одновременным требованием ликвидировать эти недостатки. Для повышения роли анализа, по нашему мнению, следует упростить технику кредитования, чтобы кредитным работникам оставалось больше времени на хозяйственный анализ. Целесообразно и планы устранения недостатков в хозяйственно-финансовой деятельности предприятия составлять предприятием совместно с банком, скрепив их подписями с обеих сторон.

В итоге можно констатировать, что имеются большие резервы для улучшения влияния кредита на повышение эффективности народного хозяйства. Свой вклад в это дело могут внести как теоретики, так и исполнители банковской работы.

Лазепко И.М.

МЕСТО КРЕДИТА В МЕХАНИЗМЕ УПРАВЛЕНИЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИМ ПРОГРЕССОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Единый народнохозяйственный комплекс нашей страны создает реальные предпосылки для быстрого внедрения и использования достижений научно-технического прогресса в интересах всего советского общества. В этом состоит одно из важнейших преимуществ планомерно развивающейся социалистической экономики перед капиталистической.

Однако на практике иногда даже высокoeffективные научно-технические достижения внедряются слишком долго, что, несомненно, наносит огромный ущерб всему нашему обществу. Основными причинами этого, на наш взгляд, являются несогласованность механизма управления научно-техническим прогрессом с хозяйственным механизмом страны в целом, а также недостаточная отработка последнего.

Механизм управления научно-техническим прогрессом представляет собой совокупность экономических рычагов воздействия на всех его участников с целью более быстрого использования достижений науки и техники в народном хозяйстве. Эти рычаги разнообразны и включают в себя прогнозирование, планирование, цены, финансирование, экономическое стимулирование и т.п.

В настоящее время еще не сложилась единая система финансирования мероприятий, связанных с использованием достижений научно-технического прогресса. Пока существуют две самостоятельные системы финансирования затрат на создание, освоение и внедрение новой техники и новых технологических процессов. Во-первых, это общая система финансирования капитальных вложений, связанных с капитальным ремонтом, модернизацией, техническим перевооружением, реконструкцией, расширением и новым строительством предприятий, и, во-вторых, отдельная, обособленная от нее система финансирования только мероприятий, связанных с реализацией достижений научно-технического прогресса. Часто в нашей экономической литературе, когда говорят о финансировании научно-технического прогресса, рассматривают только вторую систему, упуская из виду то, что в первую очередь он финансируется с помощью первой системы.

Ныне затраты промышленных предприятий на мероприятия по внед-

рению новой техники финансируются за счет бюджетных ассигнований, средств фонда развития производства, фонда освоения новой техники, единого фонда развития науки и техники, банковских осуд и других источников. Часть этих затрат не относят к капитальным вложениям /стоимость научно-исследовательских и проектно-конструкторских работ, пусконаладочных работ и других/, хотя по своей сущности затраты на них носят капитальный характер.

Различают порядок финансирования затрат предприятий—изготовителей на освоение производства новой техники и предприятий-покупателей на ее внедрение.

Первым компенсируются дополнительные расходы по освоению выпуска новой продукции и нейтрализации за счет этого отрицательного влияния на их материальное поощрение снижения показателей себестоимости продукции, прибыли и рентабельности, которые в период освоения, как правило, ухудшаются. Компенсация производится главным образом за счет средств фонда освоения новой техники, единого фонда развития науки и техники, а также путем регулирования оптовых цен на новую технику. Используются на эту цель и кредиты банка /на затраты, связанные с подготовкой новых производств и освоением новых видов продукции, а также производством новых видов машин и оборудования со сроком изготовления более одного года, под сверхнормативные запасы товарно-материальных ценностей, накопленные которых обусловлено выпуском новой продукции и повышением качества изделий/.

Внедрение же новой техники на предприятиях производится сегодня за счет источников финансирования, выделенных для осуществления как плановых, так и сверхплановых капитальных вложений. При этом эти источники недостаточно четко разграничены в зависимости от воспроизводственной структуры капитальных вложений.

Так, техническое перевооружение и реконструкция действующих предприятий осуществляется за счет средств фонда развития производства, формируемого за счет источников простого /амортизационные отчисления/ и расширенного /прибыль/ воспроизводства. Амортизационные отчисления и прибыль используются также для финансирования расширения действующих и строительства новых предприятий. На все эти виды капитальных вложений может быть предоставлен долгосрочный кредит. Правда, пока он используется мало, так как допускается внутриотраслевое перераспределение источников финансирования и выделяются предприятиям бюджетные ассигнования.

Сверхплановые капитальные вложения начиная с 1977 г. резко

ограничены и осуществляются только за счет отдельных нецентрализованных источников финансирования и банковского кредита. Причем кредит на затраты по внедрению новой техники в настоящее время предоставляется в весьма незначительных масштабах.

Учитывая, что основной формой государственного планирования капитального строительства является пятилетний план, разрабатываемый и утверждаемый с разбивкой по годам, и объекты, не предусмотренные этим планом, могут включаться в годовые планы только в порядке исключения, в условиях ограниченного осуществления сверхплановых капитальных вложений /в том числе и за счет банковского кредита/ имеются значительные трудности при внедрении новой техники. Ее серийное и массовое производство часто сдерживается.

Особенно остро эта проблема проявляется тогда, когда сталкиваются межведомственные интересы. Министерства, обязанные обеспечивать народное хозяйство соответствующей техникой, не всегда охотно идут на организации новых, пусть даже высокoeffективных для народного хозяйства машин и оборудования, образцы которых уже изготовлены и испытаны. Это связано с рядом причин: недостаточность выделяемых отрасли капитальных вложений и материальных ресурсов, трудности в привлечении проектно-изыскательских и строительно-монтажных организаций для выполнения работ. Немаловажное значение имеет и слабая материальная заинтересованность изготовителей новой техники, так как на участников строительства новых предприятий не распространяются условия премирования за внедрение новой техники.

Поэтому в печати высказываются предложения о передаче производства оборудования тем министерствам, которые будут его использовать, как это уже сделано в угольной промышленности. Конечно, в отдельных случаях этот путь приемлем. Однако идти по нему во всех отраслях нецелесообразно, так как игнорирование специализации приводит к снижению эффективности всего общественного производства.

На наш взгляд, механизм управления научно-техническим прогрессом на предприятиях необходимо совершенствовать в комплексе с совершенствованием всего хозяйственного механизма страны. Прежде всего предприятия, как осваивающие производство новой техники, так и внедряющие ее в производство, должны иметь возможность в любой момент осуществить необходимые капитальные вложения, а для этого им нужны соответствующие ресурсы. Для решения этой проблемы нужно перестроить системы планирования и финансирования капитальных вложений, положив в их основу воспроизводственную концепцию.

Амортизационные отчисления, являющиеся главным образом источни-

ком формирования фонда возмещения и предназначенные для финансирования простого воспроизводства изношенных средств труда, следует полностью оставлять в распоряжении предприятий для осуществления затрат по техническому перевооружению и реконструкции /без расширения/ предприятия. До расходования амортизационные отчисления необходимо хранить на счете в банке. Тогда для последнего они станут ресурсом кредитования других предприятий. Если же для осуществления капитальных вложений амортизационных отчислений не хватит, банк предоставит на срок до их накопления кредит /как правило, краткосрочный или среднесрочный, которым легче управлять/.

Источником расширения действующих и строительства новых предприятий должен быть фонд накопления, выступающий на предприятии в форме части прибыли. В условиях ее долевого распределения между отраслью и государственным бюджетом по заранее установленным нормативам ее плановая сумма всегда будет известна. По существу это будет фонд развития данной отрасли. До использования прибыли должна храниться на счете в банке, а в случае ее недостаточности банк предоставит кредит на срок до превышения накопления прибыли над расходом. Часть прибыли министерство может передать объединениям и предприятиям для наращивания объемов производства.

Утверждение проектно-сметной документации и планирование капитальных вложений на простое воспроизводство изношенных средств труда на новой или прежней технической основе должно осуществлять министерство и подведомственные ему объединения и предприятия. Для капитальных вложений на накопление средств труда следует оставить ныне действующий порядок, так как новое строительство и расширение предприятий связано с изменениями народнохозяйственных пропорций.

Бюджетные ассигнования могут выделяться на создание крупных территориальных комплексов, осуществляемых под единым руководством, и предприятий оборонного назначения.

Изложенный порядок планирования и финансирования капитальных вложений ограничит спрос на них со стороны министерств, ведомств и их подразделений объемом имеющихся у них источников финансирования, позволит сбалансировать материальные, трудовые и финансовые ресурсы в капитальном строительстве, освободит Совет Министров СССР, Госплан СССР, Госстрой СССР и другие центральные органы от рассмотрения тех вопросов, решение которых может замыкаться на уровне органа отраслевого управления.

Если возникнут трудности в организации производства новой тех-

ники, строительство предприятия или объектов для организации производства могут взять на себя заинтересованные министерства, ведомства, используя для этого на долевых началах свои фонды развития производства /прибыль/, а в необходимых случаях и банковский кредит. К организации производства необходимо привлечь непосредственных разработчиков новой техники. В последующем построенное предприятие целесообразно передать /а вернее — продать/ той отрасли, которая должна обеспечивать народное хозяйство данной продукцией.

Капитальные вложения, связанные с освоением высокоэффективной новой техники, могут осуществляться сверх заданий пятилетнего плана. Для этого нужно создать необходимые материальные резервы.

Управление строительной индустрией целесообразно перестроить по территориально-отраслевому принципу. Строительные организации обслуживают все отрасли народного хозяйства. Поэтому все они должны быть подчинены территориальному строительному министерству /их число придется увеличить/. Подразделения такого министерства обязаны обеспечивать строительство на данной территории всех объектов, а также производственной базы и объектов жилищно-гражданского назначения для специализированных организаций, осуществляющих линейное строительство /газопроводы, линии электропередачи, железные дороги и т.п./ и строительство крупных и технически сложных объектов /электростанции, мосты, телебашни и т.д./. Производственную программу территориальных строительных организаций должны формировать территориальные плановые органы, руководствуясь принципом приоритетностистроек. Это позволяет заблаговременно планировать развитие и загрузку производственной базы строительных организаций. Для обеспечения своевременного выполнения работ по внедрению новой техники нужно создать резервы производственных мощностей у этих организаций.

Отбору для внедрения лишь высокоэффективных мероприятий могло бы способствовать установление процентных ставок за кредит в зависимости от срока пользования им: чем дольше, тем ставка выше. Компенсацию предприятиям их дополнительных затрат, связанных с освоением и внедрением новой техники, необходимо осуществлять с помощью кредита в счет будущей прибыли. Премирование за внедрение новой техники целесообразно распространить также на работников строительных организаций, создающих необходимые для ее производства мощности. А в результате механизм управления научно-техническим прогрессом станет гибче и оперативнее.

СТИМУЛИРУЮЩЕЕ ВЛИЯНИЕ ХОЗРАСЧЕТНЫХ ФОНДОВ И КРЕДИТА БАНКА НА ТЕХНИЧЕСКОЕ ПЕРЕВООРУЖЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА.

Особое место в системе экономического стимулирования технического перевооружения предприятий занимает использование для этих целей финансово-кредитных рычагов.

Техническое совершенствование производства требует от общества крупных денежных ресурсов, обеспечивающих его осуществление. Финансирование подобных затрат производится в основном за счет собственных средств предприятий и кредита банков.

Основными финансовыми источниками технического перевооружения производства, формируемыми за счет собственных средств предприятий, являются фонд развития производства, фонд освоения новой техники и единый фонд развития науки и техники, применяемый в ряде министерств.

Исследование структуры этих фондов, порядка их формирования и практики использования, их роли в стимулировании ускорения внедрения достижений науки и техники в производство приводит к следующим выводам.

Средства фонда развития производства — одного из фондов экономического стимулирования — в течение ряда лет систематически недоиспользовались, значительная же часть средств использовалась не по прямому назначению. Основными причинами недоиспользования средств фонда явилось недостаточно полное материальное обеспечение мероприятий, осуществляемых за счет этого источника (они не включались в государственный план, фиксировался лишь их общий объем), а также наличие значительных средств фонда у предприятий, не планирующих мероприятий по техническому совершенствованию производства.

Стремление предприятий и хозяйственных организаций к осуществлению капитального строительства за счет средств фонда развития производства приводило к распылению капитальных вложений в целом по народному хозяйству и тормозило процесс получения предприятиями отдачи (экономического эффекта) от производимых мероприятий.

Устранение деления капитальных вложений на централизованные и нецентрализованные, а также включение всех мероприятий, требующих капитальных затрат, в единый государственный план вызывает сомнение в целесообразности существования, а тем более расширения (на необходимость которого указывают некоторые экономисты) такого источника капитальных вложений как фонд развития производства. В качестве источника осуществления капитальных затрат на действующих предприятиях могут выступать собственные средства предприятия, например, плановая прибыль, не оформляемая в виде специального фонда, важным источником свершения затрат по техническому совершенствованию производства может и должен являться кредит банков, который не занял еще достойного места среди источников капиталовложений.

К расходам государства по техническому перевооружению производства можно отнести затраты, связанные не только с внедрением технических новшеств, но и с их созданием.

Для компенсации подобных издержек имеется такой финансовый источник, как фонд освоения новой техники, формируемый за счет отчислений от себестоимости промышленной продукции на отраслевом уровне. Существование специального источника в определенной степени избавляет предприятия-изготовители от финансовых затруднений, связанных с дополнительными расходами на производство новой для них продукции. Однако исследования показали, что средства фонда в действующем размере могут компенсировать лишь около половины таких затрат, что, естественно, снижает заинтересованность производителей новой техники в освоении новых моделей и тем самым оказывает отрицательное влияние на темпы технического перевооружения предприятий. Несмотря на увеличение фонда освоения за девятое пятилетие в два раза, его размер в целом по народному хозяйству все еще не соответствует потребности в нем, что вынуждает предприятия-изготовители покрывать дополнительные расходы за счет собственных оборотных средств, а это является крайне нежелательным, т.к. приводит к нарушению финансовой дисциплины и вызывает финансовые затруднения. Поэтому, в связи с огромным размахом работ по освоению новой техники (в десятой пятилетке будет освоено свыше 20 тысяч наименований новых изделий), требующих больших средств на эти цели, возникает необходимость увеличения фонда освоения новой техники, приведение в соответствие его размера с объемом дополнительных затрат, носящих объективный характер.

В силу того, что фонд освоения новой техники не может в достаточной степени компенсировать дополнительные расходы, связанные с ее созданием, а также с целью повышения эффективности научных исследований, ускорения внедрения результатов этих исследований в производство, в некоторых министерствах в порядке эксперимента был создан единый фонд развития науки и техники. Использование этого фонда привело к ряду положительных изменений: повысилась эффективность научно-технических разработок, повысился процент внедренных в производство результатов научных исследований, ускорились темпы самих исследований. Однако в финансировании предприятий-изготовителей новой техники практически ничего не изменилось, т.к. большая часть средств фонда используется для финансирования научно-исследовательских учреждений. Указанная причина, а также нерешенная пока проблема определения единого источника и меры образования данного фонда, необходимость совершенствования структуры затрат, производимых из единого фонда, позволяет сделать вывод, что рекомендовать единый фонд развития науки и техники в качестве элемента новой системы планирования и экономического стимулирования в том виде, в котором она применяется в опытный порядок, для широкого использования в народном хозяйстве нельзя. Исключение могут составить отрасли, где наиболее высок удельный вес научно-исследовательских работ. Однако даже в этом случае система образования единого фонда развития науки и техники нуждается в дальнейшей разработке.

Особое место отводится кредиту как источнику финансирования затрат, связанных с техническим совершенствованием производства. Такое внимание к кредиту вызвано целым рядом преимуществ, которыми он обладает по сравнению с другими финансовыми источниками технического перевооружения предприятий. Основным достоинством кредита является его способность тесно связывать объем ресурсов, предназначенных на техническое совершенствование производства, с экономическим эффектом, полученным в результате такого совершенствования, т.к. экономический эффект, выступающий на предприятии в виде дополнительной прибыли, является источником возврата заемных средств. Таким образом, пользование кредитом предполагает проведение за счет этого источника лишь высокоэффективных мероприятий. Для еще более тесной увязки затрат с получаемым в результате их осуществления эффектом, нужно дополнительную прибыль, полученную от прокредитованных мероприятий, сделать единственным источником погашения ссуд.

СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ И ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА

В условиях развитого социализма планирование и экономическое стимулирование научно-технического прогресса должно находиться в органической связи с показателями хозяйственной деятельности предприятий и объединений, одним из которых является себестоимость промышленной продукции.

Экономическое назначение себестоимости состоит в образовании фонда простого воспроизводства на уровне первичного производственного звена. Эффективное применение достижений научно-технического прогресса значительно расширяет воспроизводственную функцию себестоимости, осуществляемую в условиях постоянного обновления и модернизации производственного аппарата предприятия, лучшего использования традиционных и внедрения новых, более экономичных видов сырья и материалов. В то же время повышается производительность труда и совершенствуется использование трудовых ресурсов. Указанные факторы создают возможность расширенного движения производственных фондов предприятия на основе возмещенных издержек его производства.

Экономическая заинтересованность промышленного предприятия во внедрении достижений научно-технического прогресса обеспечивается через хозяйственный эффект, величина которого в значительной мере зависит от прибыли, получаемой в результате снижения себестоимости продукции при использовании научно-технических достижений. Количественная определенность себестоимости во многом зависит от технического уровня производства, являющегося одним из определяющих факторов ее снижения, и характеризует степень эффективности применения научно-технического прогресса. Использование себестоимости, как и всех экономических категорий в условиях развитого социализма, нацелено на эффективную реализацию достижений научно-технического прогресса, что учитывается при решении всех проблем планирования, учета, анализа и оценки уровня себестоимости.

В условиях научно-технического прогресса к себестоимости предъявляется требование такого способа отражения потребленных производственных фондов, который стимулировал бы их рациональное использование и возмещение на более высоком техническом уровне по сравнению с предшествующим периодом. Большее значение для улучшения планирования затрат основных фондов, включаемых в себестоимость, и стимулирования их обновления имеет применение научно обоснованных норм амортизации, совершенствование начисления амортизации в направлении более полного учета физического и морального износа техники.

Применение новых норм амортизации, введенных в действие с января 1975 года, привело к сокращению нормативных сроков службы активной части основных фондов, что создает предпосылки для повышения технического уровня производства, уменьшения в действующем парке оборудования физически и морально изношенных машин. Научно-техническая революция создает возможность интенсификации использования орудий труда, увеличения масштабов обновления основных фондов, что требует постоянной работы по совершенствованию амортизационных отчислений. Развитию технического прогресса могут служить методы ускоренной амортизации, позволяющие сократить потери от морального износа техники и обеспечить своевременную и высокую эффективность замены устаревшего оборудования. В тех отраслях, где обновление оборудования дает высокий эффект, целесообразно увеличить по сравнению с действующей оставшуюся в распоряжении предприятий сумму амортизации на реновацию (одновременно обеспечив и соответствующие условия материально-технического снабжения предприятий). Это повысит ответственность и заинтересованность предприятий в совершенствовании процесса обновления основных фондов на высокой технической основе, что является важной предпосылкой роста производительности труда и снижения на этой основе издержек производства.

Характерной чертой технического прогресса во всех отраслях народного хозяйства является сокращение технологического расхода сырья и материалов на производство продукции. В этом процессе важное значение имеет совершенствование системы технико-экономических нормативов затрат оборотных производственных фондов, которые должны учитывать передовой уровень науки и техники, организации производства и труда, стимулирование снижения материальных затрат. Высокий технический уровень про-

изводства создает возможность унификации норм материальных затрат, в частности, имеет большое значение разработка нормативов важнейших видов сырья и материалов по группам предприятий, вырабатывающих аналогичную продукцию. Такие нормативы могут быть основой сравнительного анализа уровня материальных затрат по этим предприятиям, стимулируя их снижение.

Задачей снижения себестоимости служит и совершенствование нормирования труда с учетом изменений техники, технологии и организации производства, а также разработке нормативов, определяющих необходимую степень превышения темпов роста производительности труда над ростом заработной платы. Прогрессивные нормативы материальных и трудовых затрат должны быть самым тесным образом согласованы со всеми разделами плана новой техники.

Важной предпосылкой экономического стимулирования новой техники является создание условий, побуждающих предприятия осваивать новые и снимать с производства старые изделия. Общий уровень себестоимости продукции отдельных предприятий во многом зависит от удельного веса новой продукции, период освоения которой характеризуется повышенной величиной затрат на ее изготовление. Сокращение периода освоения на основе широкого применения стандартных узлов и деталей, более полного учета преемственности в производстве, позволяет добиться снижения себестоимости. Вместе с тем при оценке выполнения плана себестоимости необходимо учитывать долю новой продукции.

Практика показывает, что улучшение технических параметров новой продукции в ряде случаев требует дополнительных затрат. Эти расходы могут быть оправданными, если техническое усовершенствование изделия приводит к соответствующему уменьшению расходов в его эксплуатации. Новая, более качественная продукция эффективнее для народного хозяйства в том случае, если ее параметры улучшаются в большей мере, чем возрастает себестоимость. Абсолютный рост себестоимости этой продукции должен сопровождаться ее снижением на единицу полезного эффекта. В случаях удорожания себестоимости продукции в связи с повышением ее качества обычное калькулирование себестоимости целесообразно дополнять определением затрат на единицу полезного эффекта, то есть удельной себестоимости.

Определение удельной себестоимости в значительной мере облегчается применением параметрического калькулирования. Рациональное сочетание нормативного метода определения себес-

тоимости с параметрическим позволяет решать как задачи исчисления себестоимости на основе научно обоснованных нормативов затрат, так и задачи увязывания себестоимости продукции с ее параметрами.

Одной из важных проблем совершенствования планирования новой продукции является определение необходимой потребности народного хозяйства в изделиях различного уровня качества. В хозяйственной практике нередки случаи, когда предприятия выпускают изделия, улучшенные характеристики которых остаются неиспользованными. Повышение технического уровня продукции без обоснованного анализа возможностей использования выходных параметров техники приводит к потерям общественного труда. При планировании выпуска новой продукции необходимо установить дифференцированные уровни качества продукции в зависимости от условий ее использования в различных сферах производства.

Расходы, связанные с завышением технических характеристик изделий, которые не могут быть использованы в конкретных условиях эксплуатации продукции, помогает выявить метод функционально-стоимостного анализа себестоимости, применяемый в электротехнической промышленности. Кроме того, этот метод дает возможность определить повышенные затраты на изделия, связанные с несовершенством конструкторских решений и технологии производства, и другие факторы, увеличивающие расходы на производство техники. В процессе этой работы выясняется также возможность снижения материалоемкости изделий, замены дорогостоящих материалов более дешевыми. Использование функционально-стоимостного анализа себестоимости стимулирует поиски более совершенных конструкций техники, применение более дешевых материалов, улучшенной технологии производства.

При анализе себестоимости целесообразно, на наш взгляд, принимать во внимание не только затраты на производство, но и расходы, связанные с использованием продукции. Так, по отдельным видам машин и оборудования еще велики расходы на капитальный ремонт, установку и доводку оборудования, что повышает стоимость его эксплуатации. Эти затраты должны быть учтены. Поэтому кроме себестоимости производства продукции необходимо учет издержек ее применения, что позволит выяснить истинную эффективность новой продукции.

МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ ОБ ИЗДЕРЖКАХ ПРОИЗВОДСТВА В ОБЪЕДИНЕНИИ И ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС

Отличительной чертой нашей экономики является ускорение технического прогресса. Совершенствование средств и организации труда обеспечивает рост его производительности, которая в конечном счете означает увеличение количества прибавочного продукта. Одновременно с прогрессом техники идет развитие науки. Поэтому на XXV съезде КПСС с полным основанием подчеркивалось, что "первоочередной задачей остается ускорение научно-технического прогресса"¹.

Под влиянием технического прогресса изменяется и процесс организации производства. Поэтому в настоящее время технический прогресс реализуется в основных (первичных) звеньях в организации общественного производства - в производственных объединениях.

В условиях объединения увеличивается значение учета и калькулирования себестоимости новой продукции с целью определения экономически обоснованных цен и организации хозрасчета. Поэтому следует решить ряд методических проблем для достижения достоверного учета. Затраты на освоение новой продукции носят единовременный характер: они осуществляются только один раз - в период освоения, и естественно, являются повышенными материальными и трудовыми затратами, что представляет собой устойчивую закономерность. При переходе к серийному производству новой продукции расходы на освоение уступают место затратам на её производство. Таким образом, расходы на освоение новой продукции являются дополнительной и в то же время необходимой составной частью общих издержек ее производства. Эта разница между издержками первоначального изготовления новой продукции и издержками её производства в последующем должна приниматься в расчет и в бухгалтерском

¹ Материалы XXV съезда КПСС. М., Политиздат, 1976, с.47.

учете. Это значит, что учет затрат на новую продукцию требуется организовать по периодам ее освоения и отдельно от затрат на производство уже освоенной продукции.

Четкая классификация издержек освоения имеет важное значение в планировании и в учете для правильного их определения, калькулирования себестоимости и распределения средств по источникам финансирования и возмещения. Однако, классификация затрат по освоению, принятая в бухгалтерском учете, не соответствует методике, разработанной в планировании. Кроме того, в системе бухгалтерского учета не отражаются затраты, связанные с совершенствованием управления, планирования и организации труда, с использованием основных производственных фондов и пр. Следует также расширить круг издержек, включаемых в калькуляционную статью по освоению и тем самым обосновывается научное планирование цен на новую продукцию.

Под влиянием технического прогресса изменилась и структура затрат на производство и себестоимости продукции, она стала менее трудоемкой. Увеличение удельного веса затрат прошлого труда и уменьшение живого труда требует исчисления экономического эффекта технического прогресса не только в денежной форме, но и применения натуральных показателей, таких, как снижение норм расхода по видам материалов, численность высвобождающихся работников и др. Этим достигается реальная увязка показателей плана новой техники с плановыми заданиями по материально-техническому снабжению, планом по труду и другими разделами плана предприятия. Поэтому качество калькулирования и анализа новой продукции должно органически связываться с процессом нормирования издержек. В системе бухгалтерского учета машиностроительных предприятий из-за неупорядоченности нормативного хозяйства не отражается информация о физических параметрах, в частности о чистом весе заготовок, отходов и потребленных материалов.

Под влиянием технического прогресса изменяются также потребительские свойства продукции. При определении уровня себестоимости новых видов продукции одним из основных критериев должна быть величина удельной себестоимости физических параметров, которые пересчитаны на потребительские свойства новой, более совершенной продукции по сравнению с уже освоенной. Сопоставление указанных показателей даст возможность сделать вполне определенные выводы.

Нам представляется, что используемые на практике предприятий методы не обеспечивают достаточной точности расчетов издержек (нормативной себестоимости) новой продукции на стадии ее проектирования, конструирования, испытания и производства. Проблема правильного исчисления плановых и фактических издержек на новую продукцию на предприятиях практически может быть решена только при условии изменения существующего порядка учета затрат на производство и калькулирования себестоимости новой продукции.

Безусловно наиболее рациональным методом учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции является нормативный. Нет надобности доказывать, что раздельный учет составных элементов (учет по нормам, отклонений от норм и изменений норм) нормативного метода позволит более рационально организовать учет затрат на производство и калькулирование себестоимости новой продукции. Большое значение имеет учет изменений действующих норм, который позволяет усилить контроль за выполнением планов внедрения новой техники и технологии, рациональной организации производства и труда, за проведением организационно-технических мероприятий по экономному использованию ресурсов, определять вклад отдельных подразделений в достигнутые успехи всего объединения.

Вполне заслуживает внимания в последние годы распространенная система учета затрат в промышленности США под названием директ-костинг. При этом методе затраты подразделяются на постоянные и переменные, текущая себестоимость изделия определяется по переменным расходам, а ставки накладных расходов — только переменной частью накладных расходов. Этот метод вполне применим при учете выявления результатов по освоению.

Страдает существенным недостатком и методика распределения расходов по обслуживанию производства и управлению, и особенно расходов по содержанию и эксплуатации оборудования. Общеизвестно, что наибольший удельный вес в них занимают затраты на содержание и эксплуатацию оборудования. В период освоения новых видов продукции переналадка оборудования, изготовление новой оснастки обуславливают значительное возрастание затрат на содержание и эксплуатацию оборудования, которые, на наш взгляд, неправомерно полностью включать в себестоимость первых партий серийно выпускаемой новой продукции. Они должны распределяться на весь планируемый объем выпуска новой продукции и возмещаться по частям на протяжении всего периода ее производства.

Эти неправомерно возросшие косвенные расходы распределяются традиционным методом: пропорционально заработной плате основных рабочих. В результате не обеспечивается экономически обоснованные калькуляционные расчеты и показатели себестоимости продукции, так как основная доля косвенных расходов падает на себестоимость новых видов продукции, непомерно увеличивая величину издержек в первые два года их серийного производства. Из изложенного видно, что необходим дифференцированный подход к отдельным статьям расходов. Предпочтительнее использовать более обоснованные методы, в частности, сметные ставки в виде коэффициентов-машино-часов, коэффициентов машиноемкости и пр.

Назревает вопрос и о создании обоснованной методики организации централизованного учета затрат на производство и калькулирование себестоимости новой продукции в объединениях отдельных отраслей народного хозяйства.

ПОЛЕЗНЫЙ ЭФФЕКТ, КАЧЕСТВО И ЦЕНЫ СРЕДСТВ ПРОИЗВОДСТВА

В современных условиях большое значение приобрела проблема анализа динамики цен на основные средства производства в связи с ускоряющимися темпами научно-технического прогресса. Структурные сдвиги в производстве, быстрое обновление продукции, резкое повышение требований к качественному уровню изделий оказывают существенное влияние на экономические показатели работы предприятий и объединений, динамику издержек производства и полезного эффекта продукции в потреблении. Поскольку с помощью цен происходит соизмерение народнохозяйственных затрат и результатов производства, то эти процессы оказывают воздействие на плановое изменение уровней и соотношений цен в социалистической экономике. Централизованное управление такими изменениями является важной прерогативой деятельности социалистического государства.

В "Основных направлениях развития народного хозяйства СССР на 1976-1980 годы", принятых XXV съездом КПСС, отмечена необходимость "Повысить стимулирующую роль цен в ускорении научно-технического прогресса, обновлении и улучшении качества продукции, рациональном использовании материальных ресурсов. При установлении оптовых цен на новые изделия, особенно на машины и оборудование, предусматривать снижение их уровня на единицу полезного эффекта".

Практическая реализация этого требования связана с теоретико-методологической разработкой сущности категории полезного эффекта и способов его количественного измерения и отражения в планово-устанавливаемых ценах с тем, чтобы цены учитывали как уровень общественно необходимых затрат на производство продукции, так и величину ее народнохозяйственной эффективности в потреблении.

Полезный эффект средств производства есть по существу реализация их потребительной стоимости в процессе производственного использования. Он зависит не только от уровня потребительских свойств, присущих данному виду средств производства, но и от степени их фактического использования. Наиболее глобальной характеристикой полезного эффекта средств производства является создание продукции и услуг потребительского назначения, обладающих оптимальными для данного периода развития экономики качественными параметрами и произведенными в соответствии с размером и структурой общественной потребности.

Чем больший вклад (по количеству и качеству) в создание общественного продукта вносят потребляемые средства производства тем большим полезным эффектом они обладают. Если говорить о сырье, материалах, топливе, т.е. предметах труда, то их потенциальный полезный эффект в решающей степени обусловлен самой природой, однако реализуется он тем не менее только в процессе сознательной целенаправленной деятельности людей и от их умения использовать предметы труда наиболее рационально с наименьшими потерями и минимальным отрицательным воздействием на окружающую среду зависит конечный результат производства в виде созданных потребительских благ и условий для всестороннего развития личности. Орудия труда создаются с целью удовлетворения определенных общественных потребностей в производстве продукции того или иного рода, причем с учетом достижения максимального для данного периода времени народнохозяйственного эффекта — экономии затрат общественного труда и средств.

Результаты научно-технического прогресса на производственной стадии можно оценивать двумя показателями:

1. Количеством созданных новых средств производства;
2. Их суммарной народнохозяйственной эффективностью.

Второй показатель является обобщающим и должен играть первостепенную роль в оценке эффективности научно-технического прогресса. В связи с этим возникает проблема количественного измерения народнохозяйственного эффекта, отражения и учета его в процессе планирования, экономического стимулирования, ценообразования.

Народнохозяйственный, или полезный эффект создаваемых средств производства состоит из прямо измеряемого по формуле

приведенных затрат экономического эффекта и косвенного эффекта, проявляющегося в достижении того или иного социального результата - создание лучших условий труда (облегчение, повышение техники безопасности, привлекательности и пр.), защита человека и окружающей среды от вредных воздействий (снижение шумов, вибраций, сокращение выброса токсичных веществ в атмосферу) и т.д.

При определении прямого экономического эффекта новых предметов и средств труда не существует принципиальных отличий, однако имеется ряд особенностей, связанных с их натурально-вещественной формой и ролью в процессе воспроизводства. Экономический эффект новых предметов труда проявляется прежде всего в снижении их удельных расходов на единицу продукции, а также прочих прямых затрат потребителя.

Методически порядок исчисления экономического эффекта и определения оптовых цен на новые средства производства у большинства экономистов не вызывает возражений и он закреплен ныне "Методикой (основными положениями) определения экономической эффективности использования в народном хозяйстве новой техники, изобретений и рационализаторских предложений" (1977г.). При этом однако нередко возникают расхождения в расчетных значениях величины экономического эффекта, определяемого на проектной стадии и фактической величины, которую новое средство производства обеспечивает в процессе потребления. Как правило, эти расхождения однонаправлены - проектная эффективность оказывается выше, чем фактическая. В чем же причина такого положения и как следует решать эту проблему?

Анализ взглядов советских экономистов показывает, что существует две основные позиции по этому вопросу. Первая из них состоит в том, что "виновата" формула расчета экономического эффекта и верхнего предела цены, а потому ее следует "подправить" таким образом, чтобы величина эффекта и значения верхнего предела цены оказывались ниже, чем рассматриваемые сегодня. Тогда величины расчетного эффекта и фактически примерно совпадут. Внешняя привлекательность такой позиции состоит в том, что ее легко реализовать на практике. Достаточно, например, умножить получаемую величину

ну Э или Ц, на какой-то понижающий коэффициент меньше единицы, или "ликвидировать" знаменатель во втором и третьем слагаемом правой части формулы экономического эффекта по "Методике....." (1977г.), как желаемый результат будет получен. Такого рода волевые решения (а подвести под них теоретическую базу пока, насколько нам известно, никому не удалось) создают видимость решения проблемы, так как изобретательные проектировщики (конструкторы) при действующей системе стимулирования их труда за создание образцов новой техники найдут при необходимости способы компенсировать снятую искусственно часть расчетного эффекта или верхнего предела цены. Другое весьма кардинальное предложение в этом же направлении состоит в том, что полезный эффект новых средств производства заключается только лишь в их производительности или количественном увеличении какого-либо другого важнейшего параметра, а потому если произошел рост цены на единицу производительности, то мы имеем дело с относительным удорожанием техники.

Конечно, никто не стал бы возражать, если скажем при увеличении производительности нового станка, трактора или автомобиля по сравнению с заменяемыми на 30%, цена на них увеличилась на 20%. Это свидетельствовало бы прежде всего о высокой эффективности техники, безусловной выгодности ее применения. Но если подходить к этому вопросу с точки зрения общеметодологической, то неправильно оценивать полезный эффект техники по одному отдельно взятому параметру (пусть даже и такому важному, как производительность), а не по совокупности ее потребительских свойств и общей экономической эффективности использования. Причем с увеличением темпов научно-технического прогресса при создании новых средств производства все большее внимание уделяется таким показателям, которые не связаны прямо с ростом производительности, мощности, долговечности, снижением материалоемкости, а направлены на улучшение и облегчение условий труда, защиту окружающей среды, то есть обеспечивают так называемый социальный эффект, являющийся составной частью полезного эффекта.

Почему же в таком случае потребители новых средств производства нередко считают, что они стали относительно дороже старых? Главная причина здесь заключается в том, что методы оценки народнохозяйственной и хозрасчетной эффективности использования

продукции не совпадают. Любой "абстрактный" потребитель согласится с тем, что полезный эффект, например, новой машины проявляется не только в увеличении ее производительности, но и достигаемой экономии на текущих эксплуатационных затратах, сопутствующих капитальных вложений, улучшении и облегчении условий труда и т.д. Конкретное же предприятие, получившее новую машину взамен старой и столкнувшееся с фактом, что цена новой машины вдвое выше цены старой, а производительность ее выросла в 1,5 раза, скорее всего заявит об относительном удорожании, даже если новая машина обеспечивает такую экономию на текущих эксплуатационных затратах, которая существенно перекрывает рост цены. Дело здесь в том, что у предприятия повысится фондоемкость продукции, возрастут амортизационные расходы, а экономия на текущих затратах "утонет" в общем снижении себестоимости продукции и "выловить" ее из общей массы прибыли при отсутствии хорошо налаженного учета фактической эффективности использования техники не представляется возможным. В итоге и получается, что с одной стороны размеры расчетной эффективности внедряемой новой техники год от года растут, а определить и суммировать фактическую эффективность ее использования по действующим показателям практически невозможно.

С этой точки зрения вторая позиция, высказываемая в литературе по вопросу соотношения расчетной и фактической эффективности новых средств производства, является по нашему мнению, более правильной, ибо она исходит из примата народнохозяйственного подхода к определению полезного эффекта изделий и необходимости перестройки хозяйственных методов оценки этого эффекта в целях методологического совпадения исчисления экономического эффекта на проектной, производственной и внедренческой стадиях. Одновременно нужно, очевидно, решить вопрос о системе стимулирования создателей и изготовителей новых средств производства в зависимости не от расчетного, ожидаемого эффекта, а от реального полученного в народном хозяйстве. Вопрос этот упирается, однако, не только в потенциальные возможности создаваемых предметов и средств труда, но и в реальные условия их применения, эксплуатации, поскольку известно, что даже прекрасные по своим

техничко-экономическим характеристикам (рецептурам) изделия могут использоваться неудовлетворительно и не дать того эффекта, который народное хозяйство должно получить в процессе их применения. Значит, возникает проблема взаимной ответственности поставщиков и потребителей за уровень эффективности новой продукции, проблема, которая не может быть до конца решена, если не будет налажена соответствующая информационная база и статистическая отчетность. Только в этих условиях создается действительная возможность не эпизодической, а полной и всесторонней проверки как применяемых методов оценки эффективности, так и определения реального народнохозяйственного полезного эффекта новых средств производства и правильности установленных на них цен.

Одной из важнейших задач планового ценообразования является существенное усиление роли цен в стимулировании производства и использования высококачественной продукции, удовлетворяющей потребностям народного хозяйства, соответствующей по своим технико-экономическим показателям лучшим отечественным и мировым достижениям или превосходящей их, конкурентоспособной на внешнем рынке.

Практика применения надбавок-скидок к оптовым ценам при изменении качественных характеристик продукции, действующая в СССР требует дальнейшего совершенствования. Прежде всего, необходима тесная увязка ценового стимулирования с проводимой государственной аттестацией качества изделий, которая способствовала значительному увеличению удельного веса продукции высшей категории качества. Так, по отдельным машиностроительным министерствам удельный вес такой продукции увеличился в 1978г. до 30-40%. Однако до настоящего времени практически отсутствуют скидки на морально устаревшую продукцию. Сам механизм планирования и экономического стимулирования создает пока что немалые побудительные мотивы для предприятий (объединений) к росту, а не снижению цен. Это значит, что необходим комплексный подход к совершенствованию системы народнохозяйственного планирования и управления с целью создания всех необходимых условий для повышения эффективности производства и качества продукции, реализации требования о снижении на единицу полезного эффекта цен на новую продукцию.

РОЛЬ ЦЕНЫ В УПРАВЛЕНИИ ПРОИЗВОДСТВОМ

Каждому этапу развития экономической системы соответствует определенная пропорция между плановым и ценовым механизмами управления. В период становления социалистической экономики, характеризующейся относительно небольшим количеством хозяйственных связей, необходимостью быстрого непропорционального развития отдельных производств и практически отсутствием материального стимулирования (из-за нехватки средств) было необходимо и возможно осуществление строгого планирования всех важнейших параметров производства, что почти полностью лишало цену ее управляющей роли. Но постепенно развитие научно-технического прогресса привело к такому расширению экономической системы общества, количественному и качественному усложнению ее внутренних связей и увеличению их изменчивости, что управление ею путем одного только централизованного планирования стало невозможным. И это становится все более очевидным по мере роста хозяйственной самостоятельности предприятий и объема накоплений, находящихся в их распоряжении.

Направлением развития системы управления в этих условиях является ее децентрализация (создание иерархической системы управления) и упрощение.¹ Исходя из этого она должна на основе нескольких планомерно регулируемых параметров согласовывать хозяйственные решения, принимаемые на различных уровнях управления, и материально стимулировать принятие на них решений, оптимальных для всего народного хозяйства в целом.

Путем совершенствования экономического механизма управления является существенное увеличение в нем роли цены. Как известно из оптимизационной методологии, цена неразрывно связана с планом. Каждому плану взаимно однозначно соответствует система цен, определяемая одновременно с ним, которая делает данный план наиболее выгодным по сравнению с любым другим. Поэтому ценовое управление является не отрицанием планового, а его дополнением, более гибким развитием. Однако существующий опыт цено-

¹ Такое направление соответствует осуществлению принципа истинно демократического общества: максимально широкое участие его членов в управлении государством.

образования показывает, что в большинстве случаев цены не выполняют возложенной на них задачи: активно оптимизировать производство.

Общепринятой до последнего времени методологией ценообразования было определение цены продукта по реально затраченному на его производство живому и овеществленному труду. В лучшем случае отмечалось, что цена есть выражение общественно необходимых затрат, причем под ними подразумевались затраты труда при среднем уровне организации производства и интенсивности использования ресурсов. Но даже в этом случае возмещение затрат всем работающим с соблюдением этих условий предприятиям лишь фиксирует имеющуюся (даже при указанных условиях) с народнохозяйственной точки зрения, нерациональность производства, маскируя ее. Возмещая всем им затраты, цена выравнивает условия ведения хозяйства, оправдывая и делая равно выгодным для предприятий любой способ производства и размер использования ресурсов.

Однако такой подход к определению численного значения цены основан на ее одностороннем понимании. К. Марксом выведено следующее равенство, определяющее общественно необходимые затраты труда (и цену, как их выражение):

$$\left. \begin{array}{l} \text{труд, необходимый по} \\ \text{условиям производства} \end{array} \right\} \text{ равен } \left\{ \begin{array}{l} \text{труду, необходимому по} \\ \text{условиям потребления} \end{array} \right.$$

Выполнение его является обобщающим условием соответствия величины затрат общественной потребности в них, а это соответствие и придает затратам общественно необходимый характер. Данное равенство показывает, что цена продукта неразрывно связана с условиями производства и потребления всей массы продуктов, обладающих такой же потребительной стоимостью. Аналогичный результат вытекает из оптимизационных моделей, в которых система цен определяется одновременно с нахождением оптимального плана.

Изложенное показывает ошибочность попыток определения цены продукта без предварительного составления в каком-то приближении оптимального плана его производства, согласованного с потребностью в нем.

Оптимизация производства всегда связывается с необходимостью установления цен на уровне предельных затрат производства продуктов в оптимальном плане. Из оптимизационных моделей вытекает, что любая другая величина цены ведет либо к ликвидации стимулов к изменению существующего не самого рационального способа производства (ценообразование по средним или дифференцированным фактическим затратам), либо к стимулированию перехода к другому неоптимальному способу, недоиспользующему наличные производственные ресурсы или невыполнимому из-за их нехватки. Только "цены единого уровня" позволяют согласовать решения, принимаемые на различных уровнях управления и могут служить ориентирами при выборе направления изменения сложившегося способа производства.

Однако такой подход к ценообразованию неизбежно приводит к росту уровня цен, который считается несовместимым с социальными установками. Это противоречие указывает на недостаточность только ценового механизма управления экономикой при наличии социальных требований, накладываемых на нее. На наш взгляд его разрешение лежит не на пути ограничения сферы действия оптимальных цен как параметров управления, а в дальнейшей разработке экономических механизмов их использования.

Для иллюстрации приведенного тезиса рассмотрим приведенное нами противоречие. Оно отсутствует в условиях линейной зависимости объема производства продукции от используемых для этого ресурсов. В этом случае предельные затраты просто совпадают со средними. Но в ряде отраслей (в первую очередь в природоэксплуатирующих) эта зависимость имеет нелинейный характер, обычно описываемый уравнением

$$Q = \alpha L - \beta L^2,$$

где Q - объем продукции, а L - затраты ее производства.

Рассмотрим типичную задачу:

$$Q \rightarrow \max$$

при условиях

$$L = L^* \text{ и } \alpha L - \beta L^2 = Q,$$

где L^* - лимит затрат. Составим функцию Лагранжа для этой задачи:

$$F = Q + \rho_0 (\alpha L - \beta L^2 - Q) + \rho_1 (L^* - L),$$

где p_0 и p_L - оптимальные оценки (цены). Приравнявая к нулю ее производную по L , мы получим уравнение, определяющее величину затрат труда, соответствующую оптимальному плану производства. При $p_L = 1$ она имеет вид:

$$L_0 = \frac{p_0 a - 1}{2 p_0 b}.$$

В случае невозможности установления цены на оптимальном уровне, нами предлагается использовать следующий дифференциальный платеж рентного характера:

$$R = pQ - L + [p_0(Q - Q_0) - (L - L_0)],$$

где Q_0 и L_0 - показатели оптимального плана производства на конкретном предприятии (в хозяйстве) и p - существующая цена продукции. Разность первых двух членов представляет собой дифференциальный доход, получаемый предприятием при любом способе производства. Выражение в квадратных скобках - штрафная функция, численно равная недополученному обществу эффекту (ущербу) от отклонения размеров производства на данном предприятии от оптимальных.

Стратегией предприятия является максимизация получаемой им прибыли

$$P = pQ - L - R \rightarrow \max.$$

Продифференцировав P по L с учетом зависимости $Q = aL - bL^2$ и приравняв производную нулю, мы получим, что самый выгодный для предприятия уровень затрат (интенсивности производства) определяется величиной

$$L = \frac{p_0 a - 1}{2 p_0 b}.$$

Таким образом, при любой величине цены p , изъятие у предприятия платежа R приводит к его заинтересованности в принятии оптимального с народнохозяйственной точки зрения плана производства, любое отклонение от которого убыточно.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС

Проблема воздействия научно - технического прогресса на экономику стала сегодня одной из центральных экономических проблем. В связи с наращиванием объемов добычи полезных ископаемых в условиях освоения новых труднодоступных или глубокозалегаемых месторождений и вовлечением в хозяйственный оборот месторождений с пониженным содержанием полезных компонентов резко возрастают требования к интенсификации производства, использованию внутренних резервов, к экономии сырья, материалов, повышению производительности труда на базе новой техники и технологии.

В наши дни научно - технический прогресс стал важнейшим фак - тором экономического роста во всех отраслях материального произ - водства, особенно в добывающей промышленности, характеризующейся показателями высокой трудоемкости и постоянно снижающейся отдачей основных производственных фондов.

Важным условием ускорения научно - технического прогресса здесь является необходимость решения проблемы внедрения и использова - ния новой техники в условиях объективно существующих противоре - чий между производителями и потребителями техники. К потреби - телям техники, в частности, относятся и вышеуказанные (сырьевые) отрасли. Дело в том, что создание новых образцов машин на маши - ностроительных предприятиях требует временного повышения затрат по сравнению с освоенной продукцией. Это в известной мере, наряду с достигнутым в машиностроении сравнительно высоким уровнем рентабельности, способствовало тому, что рост цен на новые типы горной техники происходил быстрее, чем улучшались ее потребитель - ские свойства. Это приводило к снижению экономического стимула горных предприятий к обновлению применяемого технологического оборудования. Например, удельная стоимость четырехкубового экс - каватора ЭКТ-4,6 была вдвое ниже, чем производимого для его за - мены восьмикубового ЭКТ-8, а гусеничного трактора Т-180 - более

чем на 30% ниже, чем ДЭТ-250 и т.д. Аналогично положение по многим другим видам горной и транспортной техники. Это обстоятельство признается многими исследователями эффективности использования основных производственных фондов в качестве одной из главных причин неблагоприятной тенденции фондоотдачи промышленных предприятий, медленного роста производительности труда при постоянном увеличении его фондовооруженности.

Естественно, что всякая новая техника, всякая ее модификация, отличается от предыдущей не только основным рабочим параметром (например, производительностью в единицу времени), но и надежностью, комфортностью и прочими преимуществами. Без тщательного учета всех их практически трудно установить действительную границу цены на новую технику. В связи с этим представляет несомненный интерес опыт ценообразования на новую технику в Германской Демократической Республике, где цены полностью учитывают потребительную стоимость техники — комплекс всех технико-экономических параметров. Цена на новую технику определяется ценой базового варианта, скорректированного на соотношение потребительных стоимостей нового и базового образца:

$$C_n = C_0 \frac{C_n}{C_0}.$$

Практически все факторы, отражающие те или иные качественные стороны техники имеют свои, только им присущие единицы измерения. Выражение их совокупности (потребительной стоимости) имеет чисто теоретическое значение и поэтому определение индекса потребительных стоимостей на практике затруднено. Однако, существующие методы экономических исследований (в отечественной и зарубежной практике) позволяют произвести такое сопоставление исходя из параметров машин. К таким методам в первую очередь следует отнести метод полярных диаграмм и метод сравнения по пунктам, основанный на положении, что параметры техники в сумме образуют ее потребительную стоимость. Количественное выражение отдельных параметров (удельный вес каждого из них в общей совокупности) по базовому и новому образцам устанавливаются методом экспертных оценок.

ЦЕНА И ВОЗМЕЩЕНИЕ ЗАТРАТ ПО ОСВОЕНИЮ НОВЫХ ВИДОВ ПРОДУКЦИИ

В настоящее время во многих отраслях промышленности затраты по подготовке производства и освоению новых видов продукции финансируются за счет фонда освоения новой техники. Данные исследований показывают, что выделяемые предприятиям средства из этого фонда не покрывают фактических затрат, в связи с чем значительная часть их относится на себестоимость продукции, что ухудшает показатели его производственно-хозяйственной деятельности. Поэтому механизм образования и использования этого фонда требует совершенствования. По нашему мнению, затраты по подготовке производства и освоению новой продукции следует включать в цену вновь осваиваемых изделий. Согласно действующей Методики определения оптовых цен на новую продукцию производственно-технического назначения цена нижнего предела / $C_{нп}$ / должна обеспечить равновыгодность производства нового и старого изделий. Практика показывает, что цена нижнего предела не может выполнять указанной функции в связи с превышением затрат по освоению размера выделяемых средств и отнесением части их на себестоимость продукции, т.е. в большинстве случаев не обеспечивает производителю равновыгодности ее производства. Затраты по освоению продукции являются обязательными при переходе производства на подготовку и выпуск новых изделий и их следует учитывать в цене. Расчет цены нижнего предела в этом случае примет вид:

$$C_{нп} = C + Z_{он} + P_{ф} \times \Phi \quad \text{или}$$

$$C_{нп} = C + Z_{он} \times C + Z_{он} /$$

где C — себестоимость нового изделия;

$Z_{он}$ — затраты по подготовке производства и освоению новой продукции в расчете на одно изделие;

$P_{ф}$, P_c — норматив рентабельности соответственно к стоимости производственных фондов и к себестоимости и затратам по освоению продукции;

Φ — удельная фондоемкость новой продукции.

$Z_{он}$ рассчитывается путем деления общей суммы затрат на количество

изделий, предусмотренных к выпуску за период их серийного производства.

В некоторых случаях полагают, что включение в оптовую цену затрат по освоению приведет к росту цены и снижению эффективности новой продукции. В этой связи следует отметить, что, во-первых, указанные затраты входят в цену изделия исходя из общей программы выпуска их за период серийного производства и, во-вторых, при расчете распределяемого экономического эффекта / $\mathcal{E}_p$ / и в настоящее время затраты по подготовке производства и освоению новой продукции учитываются, однако они не отражаются в цене. Это видно из формулы определения $\mathcal{E}_p$:

$$\mathcal{E}_p = \Pi_{\text{вп}} - \Pi_{\text{нп}} + \mathcal{E}_{\text{он}} / x / I + K_m / ,$$

где $\Pi_{\text{вп}}$ - цена верхнего предела;

K_m - коэффициент минимального превышения верхнего предела цены новой продукции над суммой нижнего предела цены и затрат на подготовку и освоение ее.

Использование предлагаемого нами расчета позволит более обобщенно определять уровень оптовой цены, в основе которой лежит цена нижнего предела. Затраты освоения не будут ложиться только на производителя продукции, уменьшая долю получаемого им экономического эффекта, который в большинстве случаев и так незначителен, но и на потребителя. При этом будет создан достаточный источник для покрытия затрат по освоению продукции. Затраты, включаемые в оптовую цену изделий, могут аккумулироваться по мере их реализации на специальном счете предприятия. Определенная часть их должна направляться в централизованный фонд министерства, другая - оставаться в распоряжении предприятия для финансирования затрат по подготовке производства и освоению новых видов продукции. Конкретные нормативы распределения должны устанавливаться дифференцированно по предприятиям с учетом их работы по созданию и освоению новых изделий.

Многие экономисты для компенсации предприятиям в связи с освоением новой продукции потерь в объеме реализации продукции и прибыли предлагают включать затраты по освоению в указанные показатели. При расчете оптовой цены с учетом затрат по освоению предприятию будет обеспечиваться более высокий уровень реализации продукции, прибыли и других показателей по сравнению с действующим порядком.

Для перехода промышленных предприятий на предлагаемый метод погашения затрат по освоению может быть временно сохранен и действующий порядок.

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС И ЦЕНЫ

1. В материалах XXV съезда КПСС подчеркнуто, что "Суть десятой пятилетки выражена в краткой и всеобъемлющей формуле, выработанной партией, — это пятилетка качества и высокой эффективности во имя дальнейшего роста экономики и народного благосостояния" ^{1/}. Главным фактором повышения эффективности общественного производства и народного благосостояния является научно-технический прогресс. От технического прогресса зависит всякий другой прогресс, движение вперед ^{2/}.

Ленинские идеи о необходимости перевода хозяйства страны на современную техническую базу, о соединении науки и производства, и многие другие были творчески осуществлены Коммунистической партией, Советским правительством, советским народом в процессе социалистической индустриализации страны, коллективизации сельского хозяйства и культурной революции.

Вопросы использования достижений науки и техники в народном хозяйстве СССР стояли в центре внимания КПСС и Советского государства в течение всего периода построения развитого социалистического общества в СССР и остаются в центре их внимания на современном этапе коммунистического строительства. Так в материалах XXV съезда КПСС подчеркивается, что "Первоочередной задачей остается ускорение научно-технического прогресса. ... только на основе ускоренного развития науки и техники могут быть решены конечные задачи революции социальной — построено коммунистическое общество" ^{3/}.

2. Народное хозяйство СССР ежегодно пополняется большим количеством новой прогрессивной техники, снимаются с производства машины, аппараты, приборы и другие изделия устаревшей конструкции. Так например, в 1977г. было создано 3636 образцов

1/ Материалы XXV съезда КПСС. М., Политиздат, 1976г., стр.120.

2/ В.И.Ленин. Соч., т.27, стр.397.

3/ Материалы XXV съезда КПСС. М., Политиздат, 1976г., стр.47.

новых типов машин, оборудования, аппаратов и приборов и снято с производства 1839 устаревших конструкций машин, оборудования, аппаратов и приборов ^{1/}.

3. XXV съезд КПСС указал на необходимость "Усилить комплексное воздействие плана, экономических рычагов и стимулов, всей системы управления на ускорение научно-технического прогресса, улучшение качества продукции, повышение эффективности общественного производства, достижение конечных народнохозяйственных результатов" ^{2/}. Важная роль в системе управления научно-техническим прогрессом отводится стоимостным категориям развитого социализма и прежде всего цене, которая является одним из основных инструментов народнохозяйственного планирования. Уровень цен предопределяет объективность оценки экономической эффективности научно-технического прогресса. От уровня цен зависит реализация основных направлений долгосрочной научно-технической политики партии.

4. На современном этапе актуальное значение имеет совершенствование ценообразования, статистико-экономическое обоснование цен с целью использования их в качестве действенного рычага ускорения научно-технического прогресса. Научно-практическая реализация этой задачи непосредственно вытекает из решений XXV съезда КПСС и июльского/1978г./ Пленума ЦК КПСС. Так в материалах XXV съезда КПСС обращается внимание на необходимость "Осуществить мероприятия по дальнейшему совершенствованию оптовых цен и тарифов. Повысить стимулирующую роль цен в ускорении научно-технического прогресса, обновлении и улучшении качества продукции, рациональном использовании материальных ресурсов. При установлении оптовых цен на новые изделия, особенно на машины и оборудование предусматривать снижение их уровня на единицу полезного эффекта" ^{3/}.

5. Постоянно возрастающие социально-экономические потребности общества удовлетворяются благодаря использованию в народном хозяйстве достижений современного научно-технического прогресса. Это приводит к изменению условий общественного произ-

1/ "Народное хозяйство СССР в 1977г.", Статистический ежегодник. М., 1978, стр. 98, 100.

2/ Материалы XXV съезда КПСС. М., Политиздат, 1976г., стр. 171.

3/ Там же, стр. 173.

водства, глубокой трансформацией во всей его структуре: растет роль интенсивных факторов в развитии экономики, развивается разделение труда, изменяется уровень концентрации и специализации производства, укладываются связи между отдельными звеньями народного хозяйства и т.д.

Прямым следствием социально-экономических преобразований в народном хозяйстве под влиянием научно-технического прогресса является изменение уровня общественно-необходимых затрат труда на отдельные виды продукции, которые в соответствии с трудовой теорией стоимости являются отправной базой ценообразования.

Все это обуславливается необходимостью периодического пересмотра/например, раз в пять лет/ цен в соответствии с меняющимися условиями производства и потребления. Ибо, как писал В.И. Ленин, Все "...зависит" от имеющихся налицо условий экономических, технических, культурных и т.д., и все дело именно в том, какие условия в данный момент в данной стране налицо имеются" ^{1/}. При разработке цен на отдельные виды изделий необходимо учитывать уровни цен на другие товары, т.к. Цена "...определяется не только стоимостью данного товара, но также совокупной стоимостью всех товаров" ^{2/}.

6. Статистико-экономические проблемы взаимодействия научно-технического прогресса и ценообразования в интересах повышения эффективности общественного производства и народного благосостояния в свете решений XXV съезда КПСС и июльского/1978г./ Пленума ЦК КПСС многоплановы и предполагают системный подход, совершенствование всех имеющихся рычагов - планирования, системы материального стимулирования повышения качества продукции, кредита, финансирования, количественной характеристики уровня общественно-необходимых затрат труда на отдельные виды продукции, а также уровня рентабельности в конкретных условиях времени и места, учета в ценах эффективности новой техники и т.д.

В настоящем докладе рассмотрены некоторые методологические вопросы совершенствования системы цен в связи со стимулированием научно-технического прогресса. При этом особое внимание уделено проблеме совершенствования методологии учета в ценах эффективности новой техники для отраслей с большим и часто обновляемым ассортиментом продукции, образующей т.н.

1/ В.И. Ленин. ПСС, т.27, стр. 195.

2/ К.Маркс и Ф.Энгельс. Соч., т.25, ч.1, стр. 225.

параметрический ряд/т.е. аналогичной по конструкции, функциональному назначению и предназначенной для удовлетворения определенных потребностей/.

7. Классики марксизма-ленинизма убедительно доказали, что под влиянием научно-технического прогресса происходит относительное удешевление товаров. Величина этого удешевления для отдельных товаров зависит от конкретных условий времени и места. В связи с этим необходимо подходить дифференцированно к определению изменения уровня цен на единицу полезного эффекта конкретных товаров. Только при этом условии можно повысить стимулирующую роль цен в ускорении научно-технического прогресса. Для реализации этой цели необходимо использовать статистические методы/в частности, ленинскую методологию группировок, графический метод, индексный метод и т.д./. В марксистско-ленинской теории убедительно показано, что эффективность

научно-технического прогресса представляет собой "...уменьшение стоимости, а стало быть, и цены товара, удешевление его, т.е. сокращение рабочего времени, необходимого для производства единицы товара" ^{1/}. В связи с этим, при использовании метода группировок для определения эффективности научно-технического прогресса, необходимо, на наш взгляд, в основание группировки положить затраты рабочего времени, а в сказуемое ввести такие показатели как производительность труда, фондоемкость, долговечность, надежность и т.д. Далее необходимо оценить степень тесноты связи между показателями подлежащего и сказуемого с помощью статистических методов. Отобрав таким образом наиболее существенные показатели, можно построить модель, в которой уровень/у/ эффективности научно-технического прогресса для определенного вида продукции считается зависящим от нескольких компонент/ x_n , где n - число компонент/, отражающих потребительские свойства и качества товаров:

$$y = \Phi / x_n /,$$

где y - затраты рабочего времени, необходимого для производства единицы товара,

x_n - показатели, отражающие потребительские свойства и качество товара.

8. Научно-технический прогресс - это не только создание новых

^{1/} К.Маркс и Ф.Энгельс. Соч., т.47, стр. 351.

и онятие о производства устаревших конструкций машин, аппаратов, оборудования и приборов, но и прежде всего улучшение качества продукции. Последнее должно находить отражение в уровне цен. В связи с этим необходимо разработать критерии качества продукции и установить ступени качества — уловить переход количественных изменений в коренные качественные, ведущие к изменению уровня цен. На наш взгляд, для этой цели можно использовать ленинскую методологию группировок. Выделенные ступени качества должны найти отражение в стандартах и нормативно-технической документации. Для каждой выделенной ступени качества должен устанавливаться определенный уровень цен. При обосновании уровней цен для отдельных ступеней качества, определении соотношения между ними, необходимо опираться на индексный метод, в частности можно использовать индекс качества предложенный акад. В.А.Трапезниковым:

$$I = i_1 \cdot i_2 \cdot \dots \cdot i_n.$$

где $i_1, i_2, \dots, i_n$ — индивидуальные индексы качества по соответствующим показателям.

В этом индексе важно выбрать базу сравнения. Ею, на наш взгляд, может быть наиболее эффективный представитель данного параметрического ряда.

9. Повышение стимулирующей роли цен в ускорении научно-технического прогресса настоятельно требует своевременного их пересмотра в соответствии с изменяющимися условиями производства. В связи с этим необходимо совершенствовать методику расчета эффективности новой техники, шире использовать для этой цели статистические методы, в частности, ленинскую методологию группировок, индексный анализ и т.д. Необходимо также разработать критерии качества продукции, установить с помощью статистических методов ступени качества продукции, определяющие уровни цен и т.д.

ДИНАМИКА ЦЕН КАК ФАКТОР УСКОРЕНИЯ ОБНОВЛЕНИЯ СРЕДСТВ ТРУДА

Плановая цена является важным экономическим рычагом в руках социалистического государства в решении задач коммунистического строительства, в реализации мероприятий партии и правительства по повышению эффективности общественного производства и осуществлении социальных программ повышения благосостояния советского народа.

В этой связи одной из важнейших задач экономических наук является определение экономического механизма стимулирования плановыми ценами масштабов и темпов научно-технического прогресса.

Как известно, основным направлением научно-технического прогресса является совершенствование техники и технологии материального производства на базе новых научных открытий и разработок, что находит свое выражение в замене устаревших машин в производстве и эксплуатации более совершенными и экономичными. Эффективное протекание процесса обновления средств труда может быть обеспечено только на основе экономически обоснованных плановых нормативов, из которых важнейшими являются сроки службы и периоды смены моделей и модификаций техники в производстве. Указанные нормативы выступают, таким образом, как элементы прогнозирования научно-технического прогресса и экономической политики в области реализации его достижений.

Описанные в литературе методы оптимизации сроков службы и периодов смены моделей орудий труда базируются в основном на расчетах и сопоставлении сравнительной экономической эффективности различных вариантов использования капитальных вложений с применением приведенных затрат. При этом при расчетах оптимальных сроков службы орудий труда в качестве определяющих факторов выступают физический износ и моральный износ второго рода, вызывающие снижение потребительной стоимости используемой

техники. Действие морального износа в количественном выражении предлагается в этом случае определять корректировкой /снижением/ первоначальной стоимости устаревшего средства труда, что ведет к сокращению его срока службы.

На наш взгляд, народнохозяйственный подход к решению данной проблемы, ориентирующийся на конечные результаты социального производства, требует проведения расчетов не только сравнительной экономической эффективности, но и оценки абсолютного интегрального эффекта новой техники или любого иного варианта реализации капитальных вложений.

Применительно к определению оптимальных сроков службы техники методологической основой предлагаемого нами метода является использование в качестве критерияльного условия максимума выпуска конечной продукции при соблюдении среднего уровня эффективности капитальных вложений в народном хозяйстве, которое, на наш взгляд, наиболее полно соответствует ресурсосберегающему пути развития экономики. При этом нижним предельным уровнем эффективности должен служить нормативный коэффициент сравнительной экономической эффективности E_n . Таким образом, условием эффективной продолжительности эксплуатации средства труда является соблюдение неравенства:

$$\sum_{i=1}^t (N_i - C_i) \geq E_n K (t+1)$$

где: N_i — годовой выпуск продукции в i -ом году службы данного средства труда в стоимостном /в оптовых или расчетных ценах/ выражении, руб.;

C_i — себестоимость годового выпуска продукции в i -ом году без амортизационных отчислений на реновацию, руб.;

K — балансовая стоимость средства труда, руб.;

t — срок службы средства труда.

Оптимальный срок службы определяется итеративным путем по годам службы до перемены знака неравенства.

Применение в формуле показателя выпуска продукции в стоимостном выражении на основе плановых цен позволяет, по нашему мнению, развивая концепцию приведенных затрат, устранить некоторые известные недостатки традиционного показателя приведенных затрат. Преимущества предлагаемого метода заключаются в следующем:

а/ производство ориентируется на конечные результаты — выпуск продукции, что в наибольшей мере соответствует целям со-

циалистического производства — максимальному удовлетворению потребностей народа;

б/ наиболее точно учитывается народнохозяйственный оптимум, выражающийся, как известно, величиной национального дохода;

в/ применяемый критерий соответствует хозрасчетным показателям деятельности предприятий /прибыль, рентабельность/;

г/ стоимостной показатель позволяет оценить качество выпускаемой продукции.

Предлагаемая методика позволяет рассмотреть также несколько с иной стороны проявление и механизм действия морального износа второй формы. Появление более совершенных машин ведет к снижению общественно необходимого уровня затрат на производство конечной продукции, что находит свое выражение в плановом снижении цен. Следствием этого является падение прибыли по устаревшей машине и требование ее более быстрой замены в соответствии с указанным выше критериальным условием. Подобный подход значительно упрощает учет морального износа второго рода в модели обновления, а также позволяет оценить моральный износ вследствие появления новых методов обработки и материалов. Важным моментом становится учет общей политики цен в стране.

Следует отметить, что в указанной модели формализованно реализуется ранее высказываемое в литературе мнение о постепенности действия морального износа. В данном случае это находит выражение в планомерном снижении цен по мере насыщения парка машин новыми средствами труда и соответствующем уменьшении общественно необходимых затрат труда на производство единицы продукции.

Нами предлагается общая модель, увязывающая оптимизацию нормативов обновления средств труда, имеющихся ресурсов и потребности в конечной продукции на основе динамических стоимостных показателей, где наряду с учетом затрат важную роль играют плановые цены как регулятор темпов и масштабов НТП.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ

В хозяйственном механизме управления качеством продукции важная роль принадлежит таким экономическим рычагам и стимулам, как прибыль, цена, заработная плата, премиальный фонд поощрения. Совершенствование принципов и методов использования данных экономических рычагов является необходимым условием ускорения научно-технического прогресса и постоянного повышения качества продукции. Ведущее место в решении этой проблемы принадлежит системе цен. В Материалах XXV съезда КПСС поставлена задача: "Осуществить мероприятия по дальнейшему совершенствованию оптовых цен и тарифов. Повысить стимулирующую роль цен в ускорении научно-технического прогресса, обновлении и улучшении качества продукции, рациональном использовании материальных ресурсов"^{1/}. Правильное построение оптовых цен немыслимо без учета при совершенствовании ценообразования потребительной стоимости, уровня важнейших показателей качества изделий, учитывая, что "стоимость есть отношение издержек производства к полезности. Ближайшее рассмотрение стоимости имеет место при решении вопроса о том, следует ли вообще производить данную вещь, т.е. покрывает ли ее полезность издержки производства"^{2/}. При установлении цен на промышленную продукцию необходимо помнить, что "стоимость всякого товара определяется тем рабочим временем, которое требуется для товара нормального качества"^{3/}. Следовательно, цены должны устанавливаться в соответствии с общественно необходимыми затратами труда при производстве изделий "нормального качества", а при выпуске продукции с повышенными технико-экономическими показателями могут увеличиваться материальные и трудовые затраты,

^{1/} Материалы XXV съезда КПСС, с. 73.

^{2/} Маркс К., Энгельс Ф. Соч., изд. 2-е, т. 23, с. 184.

^{3/} Там же, с. 198.

что должно найти свое отражение и в некотором увеличении цены, однако при этом следует руководствоваться указаниями XXV съезда КПСС: "При установлении оптовых цен на новые изделия, особенно на машины и оборудование, предусматривать снижение их уровня на единицу полезного эффекта"^{1/}. По группе машиностроительных министерств удешевление новой техники на единицу полезного эффекта в 1976 г. составило 33%, а в 1977 г. — 28%, в том числе в Минэлектротехпроме — 33%, в Минстанкопроме — 36, в Минсельхозмаше — 33, в Минхиммаше — 48,2%. Однако, как показывает анализ, большая часть полезного эффекта новой техники, освоенной в последнее время, приходится на эксплуатационные показатели продукции, требующие дополнительных затрат при ее изготовлении. Причем основная доля полезного эффекта новой техники по сравнению с заменяемой примерно в размере до 60% приходится на эксплуатационные показатели, эффект от которых определяется расчетно. По данным Госкомцен СССР, многие машиностроительные министерства при представлении материалов на утверждение оптовых цен на новые изделия экономический эффект завышают на 30–50%. Следует повысить ответственность министерств-изготовителей и ведущих потребителей за достоверность определения размеров экономического эффекта при освоении производства новой техники, в частности в планах потребителей новых высококачественных изделий предусматривать повышение эффективности производства за счет использования новой техники. Важное значение для усиления роли цен в механизме управления качеством продукции имеет применение "Инструкции о порядке согласованной разработки, утверждения и введения в действие технических условий и цен на продукцию машиностроения производственно-технического назначения". Использование данного документа должно обеспечивать снижение оптовых цен на единицу полезного эффекта новых машин, оборудования и приборов; повышение экономической обоснованности разработки новой продукции, выражающейся в расчете экономического эффекта на всех стадиях ее создания и фиксации его в информационной карте; более полное отражение в технических условиях технико-экономических параметров

^{1/} Материалы XXV съезда КПСС, с. 173.

ных народнохозяйственных результатов; установление правильных ценностных соотношений на аналогичные и взаимозаменяемые виды изделий; дифференциация оптовых цен в зависимости от технического уровня, качества и степени новизны изделий; стимулирование производства и применения наиболее эффективных видов новой продукции, требующих для своего изготовления минимальных трудовых и материальных ресурсов и приводящих к экономии совокупного общественного труда; осуществление оценки и расчетов экономической эффективности новых видов изделий с этапов ее проектирования, разработки и внедрения в производство; одновременная разработка и введение в действие нормативно-технической документации и цен, технических условий; широкое применение системы поощрительных надбавок к оптовым ценам за эффективность и качество и скидок при выпуске морально устаревшей продукции.

Тальтс Р.Х.

ПЛАНОВАЯ ЦЕНА И КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ

Характер и место товарно - денежных отношений в планомерно организованном производстве определяет роль и значимость цены при социализме. Поскольку цена является денежным выражением стоимости, постольку движение цен определяется движением стоимости и закон стоимости выступает как закон цен.¹ Но закон стоимости проявляется в ценах так, что правилом становится не совпадение, а, наоборот, отклонение цен от стоимости. Отклонения цен от стоимости в разных общественных формациях вызываются различными мотивами, которые обусловлены господствующими производственными отношениями, специфическими законами и в первую очередь - основным экономическим законом

1. В.И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 25, стр. 46.

данной формации. В социалистическом обществе закон стоимости не выступает стихийным регулятором общественного производства и его действие ограничено воздействием специфических законов социализма.

Цена в социалистическом обществе, хотя и выступает еще денежным выражением стоимости, но она качественно отличается от рыночной цены, которая имела место в досоциалистических формациях. Выражая собой социалистические производственные отношения, она, как правило, устанавливается планомерно, регулируется обществом в лице государства и выступает как один из важнейших экономических инструментов планомерного управления общественным производством.

При планировании цен на конкретные продукты возникает необходимость учета двух противоположных требований к ценам — их стабильности и гибкости. С одной стороны, цены должны максимально приближаться к общественно необходимым затратам труда, а с другой стороны, отражать изменения в условиях производства и реализации продуктов. Иначе неизбежен отрыв цен от их реальной основы.

При установлении цен нельзя упускать из виду тот факт, что сравнивая различные продукты, потребитель сопоставляет качество продукта с его ценой. Связь категорий цены и качества продукта лежит в области единства и противоположности двух сторон товара — стоимости и потребительной стоимости. В результате появления изделий, характеризующих полезный эффект новых машин, оборудования и приборов, сокращаются сроки освоения новой продукции и в связи с этим требуется установление единых сроков введения и окончания действия технических условий и цен.

Практика показывает, что повышение роли лимитных цен, их научно-обоснованное определение и связь с нормативно-технической документацией обеспечивает снижение относительных затрат при освоении производства высококачественной техники. Оптовая цена, установленная на стадии серийного выпуска продукции, не должна превышать лимитную цену, поэтому она "не может не снижаться на единицу полезного эффекта для потребителей с учетом условий ее производства, технического уровня и качества"^{1/}.

Для правильного обоснования уровня оптовых цен с учетом качественных показателей продукции важное значение имеет тесная связь ценообразования со стандартами и техническими условиями, в которых научно-обоснованно устанавливаются показатели качест-

^{1/} "Вопросы экономики": № 4, 1978, с. 104.

ва. Причем в нормативно-технической документации должны быть предусмотрены и прогрессивные нормы расхода материалов с учетом повышения качества, замены дорогостоящих металлов и материалов на более дешевые без ухудшения качественных показателей.

При введении новых стандартов должны изменяться и оптовые цены.

Для обеспечения стимулирующей роли цены в экономии материальных ресурсов целесообразно не менее 50% полученной изготовителями экономии при применении ими более дешевых материалов, не ухудшающих качественные показатели изделий, оставлять в распоряжении объединений и предприятий, направляя частично данную экономию на премирование работников.

Повышение роли оптовых цен в улучшении качества продукции должно базироваться на следующих принципах: формирование цен на базе общественно необходимых затрат труда с учетом экономической эффективности новой продукции, ее удешевление по сравнению между ними, равные затраты труда могут выражаться в разных количествах потребительных стоимостей различного качества. Отсюда возникает необходимость учета качества при определении уровня цен. Данная необходимость обусловлена еще и тем, что продукты различного качества имеют неодинаковую степень полезности в удовлетворении одной и той же потребности. Низкое качество продукции, как известно, вызывает диспропорции в удовлетворении спроса. В частности, срок службы этой продукции обычно более короткий и в силу этого требуется постоянное обновление необходимых товаров. Повышение качества товаров само по себе не увеличивает их предложения, но дает дополнительную экономию общественного труда за счет удлинения сроков службы данной продукции и за счет сокращения суммарных расходов на ее приобретение. С другой стороны, происходит экономия за счет сокращения количественной потребности народного хозяйства в средствах производства для изготовления этих предметов потребления.

Повышение потребительских свойств продукта в общественном масштабе равносильно увеличению объема производства данной продукции. Кроме того, низкое качество выпускаемой продукции ведет к тому, что промышленные предприятия несут убытки от уценки продукции и штрафных санкций. Все это сказывается на себестоимости и рентабельности производства. Поэтому в повышении потребительских свойств продук -

ции должны быть заинтересованы не только потребители, но и сами производители этой продукции.

Роль цены в стимулировании повышения качества продукции состоит в том, что она, выражая общественно необходимые затраты труда, должна создать условия, при которых производители будут экономически заинтересованы в выпуске продукции более высокого качества, а потребители — в их потреблении. С точки зрения хозяйственных интересов предприятия весьма важным является уровень оптовых цен выпускаемой ими продукции. Отсюда становится ясным, что в целях стимулирования повышения качества в цене конкретного продукта должно быть учтено его качество. Данное обстоятельство обусловлено тем, что различный уровень качества продукции связан с различной величиной общественно необходимых затрат. Повышение качества продукции, как правило, требует определенных изменений технологии производства и дополнительных затрат. Это ведет к увеличению себестоимости продукции, а следовательно, означает уменьшение доли прибыли в совокупной цене, понижение уровня рентабельности данной продукции. Поэтому затраты труда, вызываемые повышением качественных показателей продукции, следует считать общественно необходимыми, так как они объективно связаны с освоением производства новой продукции. Эти дополнительные затраты должны приниматься за основу при установлении цен на продукцию повышенного качества.

Рассматривая данную проблему со стороны потребителя, повышение цен на продукцию более высокого качества следует считать целесообразным лишь в том случае, если рост величины полезного эффекта, получаемого потребителем от использования данного продукта, опережает рост уровня цены на единицу продукта.

Есипов В.Е.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И СТИМУЛИРОВАНИЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА

Выполнение социально-экономических задач, поставленных XXV съездом КПСС, требует развития материального производства на ос-

нове повышения эффективности и качества продукции. Поэтому одной из первоочередных задач X пятилетки является ускорение научно-технического прогресса. Одним из экономических рычагов, способствующих ускорению научно-технического прогресса, является система планирования цен на новую продукцию производственно-технического назначения. Система цен должна стимулировать выпуск продукции технически прогрессивных изделий, повышенного уровня их качества и сдерживать выпуск технически и морально устаревшей продукции низкого качества.

Построение цен на новую продукцию осуществляется на основе использования следующих принципов:

а) исходной базой цены являются ОНЗТ, определенные с учетом экономического эффекта в различных сферах потребления;

б) обеспечение относительного удешевления новой продукции по сравнению с замещаемой в расчете на единицу полезного эффекта и достижение максимального народнохозяйственного эффекта при снижении стоимости новых машин и оборудования на единицу мощности (производительности);

в) обеспечение экономической заинтересованности на всех стадиях проектирования, разработки и внедрения новой техники и стимулирование производства и применения наиболее эффективных видов новой продукции;

г) дифференциация цен в зависимости от качества продукции, степени ее новизны, стимулирование выпуска продукции, превосходящей лучшие отечественные и мировые достижения и снятия с производства морально устаревшей техники;

д) обеспечение стабильности и гибкости цен;

е) применение нормативно-параметрических методов ценообразования;

ж) одновременная разработка и внедрение в действие нормативно-технической документации;

з) комплексное использование наряду с ценами всей системы экономических рычагов (планирования, финансирования, материального и морального стимулирования и др.) для увеличения производства и потребления технически прогрессивных видов изделий.

Использование перечисленных принципов в СССР осуществляется на основе применения методики определения оптовых цен на новую продукцию производственно-технического назначения, утвержденной Госкомитетом цен СССР в 1974 г. В ближайшее время выйдет новый вариант методики, в котором будут даны Методические указания о реализации решений XXV съезда КПСС по совершенствованию оптовых цен на новую продукцию.

По рекомендациям Госкомцен СССР и НИИ цен для удешевления новой техники в расчете на единицу полезного эффекта требуется, чтобы при проектировании новых машин и оборудования главное внимание было уделено совершенствованию основных технико-экономических параметров с таким расчетом, чтобы рост производительности труда, снижение себестоимости продукции у потребителей новой техники происходил быстрее увеличения цены на новую продукцию. Только при таких условиях будет обеспечено относительное и абсолютное удешевление новой техники по сравнению с эксплуатируемой.

Следовательно, система стимулирования производства новой техники, в том числе и система построения цен, должна ориентировать конструкторов и производителей новой техники на достижение таких параметров.

Выполнение данного методического указания позволит учитывать в ценообразовании не расчетный эффект (как это делается в настоящее время), а реальный.

Для выполнения решений XXV съезда КПСС о стимулировании выпуска новой техники требуется также создание таких условий, при которых система скидок с оптовых цен за выпуск морально устаревшей продукции применялась широко и повсеместно. В данном случае необходимо изменить и порядок планирования фондов материального стимулирования. При появлении новой продукции, именно ее выпуск и скорейшая замена морально устаревшей продукции технически прогрессивной и более эффективной с экономической точки зрения и должны оказывать решающую роль в формировании фондов материального стимулирования на предприятиях. Следовательно, материальное стимулирование выпуска новой продукции требует совершенствования не только системы построения цен, но и других экономических рычагов хозяйственного механизма.

СИСТЕМНАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ И МЕТОДЫ НОРМАТИВНЫХ ОПРЕДЕЛЕНИЙ ЗАТРАТ (МЕТОДЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ) НА МЕРОПРИЯТИЯ ПО НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОМУ ПРОГРЕССУ

1. Договоримся понимать под научно-техническим прогрессом (НТП) положительные изменения в состоянии научного знания и производства. Положительная разность состояний собственно производственной системы (материального производства) представляет собой сравнительный экономический эффект новой техники, который обычно выражается в виде экономии приведенных затрат. То, что вызывает положительные изменения научного знания и производства, определим как интенсивную структуру народного хозяйства. Иначе назовем ее функциональной структурой цикла развития системы "наука-производство".

Обществу далеко не безразлично "ценой" каких затрат достигаются новое знание и экономия труда в производстве. С ростом затрат на науку и усилением ориентации на интенсивное развитие народного хозяйства возрастает актуальность проблемы определения общественно необходимых затрат на мероприятия по НТП.

2. В классическом понимании цена продукта определяется затратами его воспроизводства. В схеме товарного производства интенсивная структура находит свое выражение в формах избыточной прибавочной стоимости или снижения стоимости воспроизводства. В этом случае цикл развития производства есть двойное отрицание стоимости.

Для начальной стадии понимания существа проблем экономики НТП, в том числе проблемы определения общественно необходимых затрат на научную продукцию, исследования и разработки (НИОКР), новую технику, были характерны попытки прямого переноса "стоимости" на сферу науки. Но все попытки использования стоимостного ре-
дукционизма при описании и нормативном определении интенсивной структуры народного хозяйства неизбежно сталкивались с присущим науке свойством - научной неопределенностью. Это привело нас к выводу о том, что отношения стоимостного изоморфизма применительно к сфере науки и НТП могут быть реализованы толь-

ко таким методом как соотношение неопределенностей(1).

Использование указанного метода редукции и типовой функциональной структуры цикла развития системы "наука-производство" позволяет путем статистических решений на основе заданных условий определять цены на НИОКР затратами "воспроизводства" экономических эффектов, т.е. затратами воспроизводства положительных сдвигов в производстве(2).

Поскольку есть проблема нормативных определений, касающихся интенсивной структуры народного хозяйства, то для ее решения неизбежен выход за пределы концепции товарного производства и такого метода как "прославленная стоимость". Здесь достаточно отметить, что сама по себе уникальность мероприятий по НТП становится для ценообразования той естественной преградой, которую нельзя преодолеть с помощью метода "усредненной стоимости". Не смотря на универсальность ценностной, денежной формы методы ценообразования на мероприятия по НТП нельзя непосредственно вывести из концепции товарного производства и постулата стоимости.

3. Чтобы решить поставленную проблему остается перейти на уровень более высокой концепции, реализующей постулаты планомерности и ограниченности ресурсов. Но, очевидно, что этих постулатов самих по себе недостаточно для того, чтобы вывести методы нормативных определений(и методы ценообразования) для мероприятий по НТП. Во-первых, реализации отношений планомерности предшествует понимание того, как устроен(или должен быть устроен) объект управления, из каких элементов он состоит, и т.д., т.е. необходимо иметь и фиксировать некоторую точку зрения на объект как систему. нельзя решить задачу установления общественно необходимых затрат, не определив содержания и состава "общественно необходимых действий".

Во-вторых, поскольку затраты есть израсходованные ресурсы, которые были даны как возможности, то в разных системах одни и те же ресурсы будут разными возможностями и будут иметь разную ценность.

Для того чтобы устанавливать и применять "к месту" те или иные методы нормативных определений, в том числе и методы ценообразования, необходимо фиксировать исходную точку зрения на объект управления как систему строго определенного класса. Иначе говоря, постулирование класса систем, который необходимо(или желательно) реализовать на объекте управления, предопределяет мето-

ды ценообразования.

4. Поскольку при планировании и ценообразовании необходимо "видеть" и различать объекты управления именно как системы, то так или иначе приходится обращаться к общей теории систем, которая систематизирует, классифицирует и унифицирует разного рода предметные, конкретные представления. Как инструментальное средство, обеспечивающее унификацию исходных представлений объектов управления, теория систем с помощью ряда типовых, абстрактных форм усиливает конструктивность специального политекономического понятия воспроизводства. Последнее обстоятельство является чрезвычайно важным для понимания устройства сложных организаций типа системы "наука-производство" и обеспечения их хозяйственного "воспроизводства".

Еще раз подчеркнем, что на начальной стадии нормативных определений необходимо устанавливать принадлежность объектов управления к тем или иным классам систем. Но для этого надо располагать некоторой исходной классификацией.

В качестве таковой есть все основания принять классификацию систем, разработанную С.П. Никаноровым для нормативного проектирования организаций (3,4). Данная классификация построена по принципу нарастания сложности объектов управления и представляет собой иерархию концептуально вложенных систем: 1) потоковые системы, 2) динамические системы, 3) целенаправленные, 4) самоорганизующиеся, 5) целеустремленные, 6) открытые, 7) экстенсивно развивающиеся (растущие), 8) интенсивно развивающиеся, — а также иерархические системы управления, регламентирующие переходы между указанными классами систем.

5. С позиций этой системной классификации можно предложить вполне конструктивную версию относительно понимания основных проблем ценообразования и экономического стимулирования в сфере НТП.

Например, до сих пор открытым остается вопрос о том, в каких случаях при ценообразовании в качестве "замыкающих" следует принимать лучшие, средние или худшие условия производства. Для ответа на этот вопрос выдвинем следующие соображения.

Система одного и того же класса функционирует в некотором диапазоне условий и методов выполнения базовых функций, которые варьируют от "худших" до "лучших".

Если стоит задача удержания объекта управления в рамках задан-

ного системного класса, то в этом случае, очевидно, следует придерживаться генерализации или усреднения условий при ценообразовании, т.е. речь идет об определении затрат хозрасчетного воспроизводства объектов управления как систем неизменного класса. Заметим, что продукты создаются, а мероприятия осуществляются организованными в коллективы субъектами. Поэтому под объектами управления понимаются организации в широком смысле. К ним могут относиться: народное хозяйство, регион, отрасль, предприятие, институт, отдельная тема.

Составить суждение о том, какие условия воспроизводства той или иной организации являются лучшими, а какие худшими, можно только тогда, когда определяется направление движения по уровням системной классификации. Движение вверх по уровням классификации означает усложнение функциональной структуры объекта управления путем наращивания новых функций. Например, превращение промышленного предприятия в НПО. Движение вниз по уровням иерархии есть упрощение функциональной структуры путем последовательного исключения функций вышестоящих системных классов и перехода к более мощным методам выполнения тех функций, которые остаются за организацией.

Если мероприятие по НТП означает для осуществляющей его организации переход "вверх" между двумя смежными системными классами, то в этом случае при определении общественно необходимых затрат "замыкающими" являются "лучшие" условия для исходного системного класса (исходного состояния). Они же будут являться "худшими" с точки зрения вышестоящего системного класса, каковым должна стать организация в результате проведения мероприятия по НТП. Такое пересечение условий наглядно объясняет применяемый в ценообразовании принцип тождества приведенных затрат, позволяющий определить верхний предел цены новой техники. В этом случае приведенные затраты по базовому варианту определяются лучшими из существующих условий, а по новой технике — худшими условиями ее предстоящего производства и эксплуатации. Если цена на новую технику устанавливается по худшим условиям ее производства и эксплуатации, то этим самым для организации, осуществляющей мероприятие по НТП, остается реальная возможность в пределах достигнутого ею системного класса выйти на лучшие условия. Это есть возможность образования сверхнормативной или "чистой"

(по определению проф. Д.С.Львова) прибыли. Последняя становится внутренней самоцелью и основным источником, обеспечивающим экономическую заинтересованность организации в проведении мероприятия по НТП.

6. Далее следует вывод о том, что на основе системной классификации должны быть систематизированы и определены все основные методы планирования, ценообразования, экономического стимулирования и организационно-правового регулирования НТП. В конечном счете должна быть получена, развернута и реализована в практике управления такая теоретическая конструкция, которая представляет собой иерархию концептуально вложенных инструментальных средств (методов) планирования, ценообразования, экономического стимулирования и организационно-правового регулирования в сфере НТП. Без этого нельзя решить проблем планомерной организации НТП в условиях интенсивного развития народного хозяйства.

Литература:

1. Блюков Е.Н. Принцип неопределенности в экономике науки - "Известия АН СССР, сер. экономич.", №1, 1972
2. Блюков Е.Н. Модель системы "наука-производство" и решение задач планомерной организации научно-технического и экономического развития - "Известия АН СССР, сер. экономич.", №2, 1978
3. Никаноров С.П. Совершенствование, создание и развитие организаций на основе теории систем - "Кибернетику на службу коммунизму", т.8, М., "Энергия", 1977
4. Гусаков А.А., Никаноров С.П., Персиц Д.Б., и др. "Проблемы автоматизации управления строительством. Проектирование организаций", труды ЦНИПИАС Госстроя СССР, выпуск 17, М., 1977.

КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО
ПРОГРЕССА В ТОРГОВЛЕ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ
ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА

Одним из главных факторов интенсивного развития торговли, как было подчеркнуто в Постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 5 июля 1977 г. "О мерах по дальнейшему развитию торговли", является научно-технический прогресс.

Сравнительно слабая техническая оснащённость торговли, с одной стороны, и необходимость резкого повышения эффективности капитальных вложений, новой техники, — с другой стороны, — обуславливают исключительную актуальность решения по крайней мере двух взаимосвязанных экономических проблем:

- научно обоснованное определение критериев и показателей эффективности капитальных вложений в основные фонды, использования новой техники, изобретений;

- создание такого хозяйственного механизма, который бы побуждал и принуждал коллективы хозяйствовать с отдачей по крайней мере не ниже установленного обществом норматива эффективности.

Эти проблемы рассматриваются нами на примере розничной торговли.

Недостатки в нормативном хозяйстве приводят к серьёзным колебаниям уровня планируемой эффективности от внедрения новой техники, оборудования, изобретений, тормозят совершенствование технологических процессов в торговле. Между тем для конкретного определения эффективности хозяйствования, точного количественного выявления преимуществ одного проекта или мероприятия над другим требуется чёткое решение ряда методических вопросов о соизмерении результатов и затрат.

Представляется целесообразным при определении годового экономического эффекта основываться на сопоставлении приведенных затрат по базовой и новой технике или соответственно по различным вариантам капитальных вложений с учётом особенностей торговли.

Экономическая эффективность является составной частью более широкого понятия социально-экономической эффективности. Социальный эффект в торговле включает такие стороны хозяйствования, как повышение культуры обслуживания, экономию времени потребителей.

Слагаемые интегральной эффективности могут противоречить друг с другом, когда, например, достижение социальной эффективности сопровождается некоторым снижением экономической эффективности. Поэтому сопоставление экономической и социальной эффективности призвано выявить оптимальный вариант, обеспечивающий максимизацию социально-экономической эффективности в целом.

Учитывая важное и всё более возрастающее значение социальной эффективности целесообразно включить в методические документы определения эффективности капитальных вложений, новой техники и изобретений положение, обязывающее проектные, хозяйственные торговые организации ориентироваться на максимум интегральной эффективности.

С учётом вышеизложенного приведённые затраты в торговле можно выразить следующей формулой:

$$З = (I_1 + I_2) + E_n \cdot K,$$

где: Z — приведенные затраты на единицу товарооборота;

I_1 — издержки обращения на единицу товарооборота;

I_2 — издержки потребления (время, затраченное на приобретение товаров) на единицу товарооборота;

K — удельные капитальные вложения в производственные фонды;

E_n — нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений;

Расчет сравнительной эффективности вариантов капитальных вложений по формуле, рекомендуемой украинским НИИТОпом ($I_1 + E_n \cdot K = \text{МИНИМУМ}$) ориентирует на одностороннее сокращение издержек обращения, что может вызвать ухудшение качества обслуживания. В то же время нельзя говорить о действительном улучшении качества обслуживания, если цена этого улучшения (увеличение I_1) превышает общественную потребность. Поэтому целесообразно принимать в расчёт формулу:

$$(I_1 + I_2) + E_n \cdot K = \text{МИНИМУМ}$$

Социально-экономическая эффективность научно-технического прогресса выражается в обязательном соблюдении следующей закономерности: результаты применения новой техники, прогрессивной технологии и т.п. выручка от реализации продукции, созданной на новой технической базе, в торговле должны быть не меньше

затрат производителя на её изготовление (сумма себестоимости и нормативной прибыли).

Однако если даже предположить, что на стадии проектирования обоснованно используется критерий приведенных затрат до и после осуществления предлагаемого мероприятия, то на стадии планирования эксплуатации торговых объектов применяются многочисленные показатели, в которых отражаются лишь некоторые слагаемые эффективности, не всегда совпадающие с повышением эффективности в целом, изменяющиеся порой с неодинаковой интенсивностью и в разных направлениях.

Так, ввод новых основных фондов зачастую снижает фондотдачу, повышая одновременно производительность труда и обеспечивая издержки обращения на единицу товарооборота. Улучшение качества обслуживания может сопровождаться ростом текущих затрат. Реализуя более дорогие товары, можно повысить производительность труда, но если при этом плохо (ниже уровня нормативной эффективности) используются основные фонды, допускается перерасход затрат живого и общественного труда, то обобщающий показатель эффективности, улавливающий все эти факторы, может не только не повыситься, но и наоборот — снизиться.

Для преодоления односторонности частных критериев их следует дополнять применением обобщающего критерия эффективности. Речь идёт о научно обоснованной системе показателей, в которой в отличие от их произвольного набора, взаимного дублирования будет соблюдена субординация частных показателей относительно общего итога и друг друга, обеспечен полный охват всех сторон торговой деятельности, снята односторонняя ориентация на общие, либо только на частные критерии. Должно быть создано единство между расчётом проектируемой эффективности и показателями хозрасчётной деятельности коллективов.

Указанным требованиям удовлетворяет оценочный показатель хозрасчётной деятельности коллективов, рассчитываемый как разность между результатом (торговля скидка) и совокупными затратами (издержки обращения, к которым добавляются платежи в пользу общества из нормативной прибыли). Этот показатель получил в литературе название чистой прибыли. Он применяется во многих отраслях промышленности, но в торговле "права гражданства" до сих пор не получил. Между тем, на наш взгляд, именно в этой отрасли чистая прибыль сможет отражать реальную эффективность, так как в процессе реализации получает окончательно общественное признание потребительная

стоимость товара со стороны конечной потребителя.

Вместе с тем согласованность проектных и плановых заданий не означает полного тождества форм распространения прибыли и применяемых платежей. Используемый в проектной практике показатель нормативной прибыли в объединениях, на предприятиях трансформируется в два показателя: платежи за ресурсы и нормативный хозрасчётный доход коллективов, из которого образуются фонды экономического стимулирования. Плата за фонды является экономической категорией, выражающей отношение между отдельными работниками, коллективом и обществом по поводу эффективного использования производственных фондов вразмере не ниже общественного норматива эффективности. Представляется необходимым введение указанного нормативного платежа в торговле.

Никишкин В.В.

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС — ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ТОРГОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Последовательная реализация курса Коммунистической партии и Советского правительства на неуклонный подъем материального и культурного уровня жизни советского народа неразрывно связана с решением важнейших задач в области розничной торговли. На ближайшую перспективу намечено добиться дальнейшего повышения эффективности торговли, снижения нерациональных затрат и потерь. Достижение высоких экономических показателей должно сопровождаться ростом качества торгового обслуживания, снижением затрат времени покупателей на приобретение товаров. Постоянное расширение производства товаров народного потребления приводит к тому, что спрос на различные товары и услуги удовлетворяется все полнее. Все настоятельнее на повестку дня встает проблема более полного удовлетворения спроса на высококачественные услуги, в том числе торговые.

Повышение качества торгового обслуживания объективно обусловлено возросшими экономическими возможностями развитого социалистического общества, возвышением потребностей советских людей. Содействуя ускорению процесса реализации, повышение качества торгового обслуживания влияет на рост производительности и эффективности общественного труда. К. Маркс указывал, что "... чем быстрее совершается продажа, тем быстрее протекает процесс воспроизводства"¹.

На каждом этапе своего развития социалистическое общество, с одной стороны, формирует новые повышенные требования к качеству обслуживания, с другой стороны, создает условия для дальнейшего совершенствования торгового процесса. На XXV съезде КПСС поставлена задача "шире развивать прогрессивные формы торговли, улучшать режим работы торговых предприятий, обеспечить дальнейшее повышение уровня обслуживания населения, сокращение затрат времени покупателей на приобретение товаров"². В настоящее время сложились объективные предпосылки для существенного повышения качества торгового обслуживания³.

Изменение качества может происходить различными путями. Один из них заключается в простой перегруппировке уже имеющихся свойств. При этом новый уровень качества обслуживания формируется за счет изменения соотношения и характера взаимодействия между составными его элементами. Этот путь связан с экстенсивным развитием отрасли, то есть строительством новых магазинов, укреплением материально-технической базы торговли, увеличением числа занятых и т.п.

Другой путь — изменение состава элементов качества. В этом случае предполагается принципиальное изменение техники и технологии продажи, организация новых видов услуг, внедрение прогрессивных методов торговли.

Динамика качества торгового обслуживания во времени определяется взаимодействием различных факторов. С одной стороны, качество имеет устойчивую историческую тенденцию роста. Повышение качества обслуживания происходит как за счет совершенствования

¹ К.Маркс и Ф.Энгельс. Соч., 2-е изд., т. 24, с. 157

² Материалы XXV съезда КПСС. — М., Политиздат, 1976, с. 219

³ К.Маркс отмечал, что "сама задача возникает лишь тогда, когда материальные условия ее решения уже имеются налицо, или, по крайней мере, находятся в процессе становления". (К.Маркс и Ф.Энгельс, Соч., 2-е изд., т. 13, с. 7)

традиционных методов продажи, расширения сети магазинов, так и за счет внедрения более прогрессивных методов торговли, распространения новых видов услуг. С другой стороны, качество обслуживания ухудшается за счет физического и морального износа оборудования.

Для повышения качества торгового обслуживания необходимо обеспечить широкое внедрение новых прогрессивных методов продажи и новых видов услуг, уделять особое внимание строительству и рациональному размещению магазинов современных типов, развивать производство высокопроизводительного оборудования, совершенствовать подготовку торговых кадров, наладить эффективную систему технического обслуживания и ремонта оборудования и помещений и т.д.

Совершенствование торгового обслуживания происходит под действием возвышающихся потребностей. Значительное улучшение материального благосостояния, быстрый рост общеобразовательного и культурного уровня народа приводят к расширению потребностей не только в количественном, но и в качественном отношении.

Это положение относится в равной степени и к товарам народного потребления, и к различным услугам. Очевидно, что и в дальнейшем, по мере развития нашего общества, будет происходить быстрая дифференциация и повышение потребностей и вкусов населения. С ростом массы товаров, поступающих в торговую сеть, и повышением покупательской способности, население сначала предъявляет более высокие требования к качеству товара, а затем и к качеству обслуживания.

Среди факторов, влияющих на улучшение торгового обслуживания населения, особенно важную роль играет научно-технический прогресс под действием которого происходит постоянное совершенствование материально-технической базы торговли и обслуживающих ее отраслей. Например, обеспечить наличие в продаже товаров в широком и устойчивом ассортименте позволяет переход на товароснабжение магазинов с крупных высокомеханизированных складов. Такие склады, оборудованные по последнему слову науки и техники создают наилучшие условия для хранения широкого ассортимента товаров, они способны осуществлять ритмичное снабжение многих магазинов.

Применение высокопроизводительного оборудования позволяет значительно сократить затраты времени населения на приобретение и подготовку к потреблению продовольственных товаров. Например, электронные весы одновременно показывают вес и цену товара. Мощность таких весов составляет 600—700 отвесов в час. Использование суммирующих кассовых аппаратов позволяет увеличить эффективность

труда кассиров на 40%.¹

Качество торгового обслуживания во многом обусловлено потребительскими свойствами товаров, их внешним видом, упаковкой, которые часто зависят от условий транспортировки и хранения. В настоящее время наиболее перспективной является доставка товаров в контейнерах, использование тары-оборудования.

Успешное решение задачи существенного повышения качества торгового обслуживания во многом связано с созданием системы управления качеством услуг.

В настоящее время сформировалась государственная система управления качеством продукции. Оно осуществляется на трех уровнях: общегосударственном (межотраслевом), отраслевом и на уровне объединений и предприятий. По-видимому, подобным же образом должна строиться и общегосударственная система управления качеством услуг, объективной предпосылкой для разработки которой является наличие в условиях социалистической экономики целенаправленного управления народным хозяйством.

Важная роль в улучшении обслуживания населения отводится стандартизации услуг. В подходе к повышению качества услуг через стандарты заключается принципиально новая постановка проблемы управления качеством обслуживания. Разработка новых и регулярный пересмотр устаревших стандартов должны обеспечить своевременное отражение в них требований, гарантирующих высокое качество услуг.

Система стандартов должна узаконить присвоение торговым предприятиям различных категорий в зависимости от качества обслуживания в них. В самом деле, в общественном питании имеются предприятия различных категорий в соответствии с качеством предоставляемых услуг, по разрядному признаку делятся ателье индивидуального пошива, гостиницы, многие виды транспорта. Желая ими воспользоваться, могут выбрать объем и качество услуг, которые они хотели бы получить в соответствии с установленными расценками. В торговле же покупатель практически лишен такой возможности, что ни в коей мере не оправдано.

Успешное развитие советской торговли неразрывно связано с ускорением темпов научно-технического прогресса в этой отрасли. Его целью является повышение эффективности труда торговых работников, совершенствование обслуживания населения, сокращение нерациональных затрат и потерь на основе достижений науки и техники.

¹ Данилов Е.И. Обращение и закон экономии времени. — М., Мысль, 1976, с. 91

ОБ ОЦЕНКЕ ВЛИЯНИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Исследованиями экономических проблем технического прогресса в настоящее время присуща некоторая односторонность. В экономической литературе эти проблемы обычно рассматриваются в отраслях материального производства. Экономической эффективности технического прогресса в отраслях сферы обращения и в частности в торговле не уделяется еще должного внимания.

Между тем этот вопрос, с одной стороны, имеет самое непосредственное отношение к осуществлению экономической стратегии партии, а с другой — он весьма специфичен, что обуславливает необходимость дальнейшего исследования воздействия технического прогресса на экономию затрат живого и овеществленного труда в сфере обслуживания и прежде всего в торговле.

Удовлетворяя потребности трудящихся и способствуя созданию необходимых условий для более полного привлечения трудоспособных членов общества к общественно полезному труду, торговля обеспечивает экономию вне рабочего времени, которое в свою очередь благоприятно воздействует на производительность общественного труда.

Преимущественное развитие торговли обычно сопровождается вводом в действие новых торговых предприятий. Такое развитие требует увеличения затрат не только овеществленного труда, но и дополнительной массы живого труда. Данные, характеризующие изменение среднегодовой численности рабочих и служащих, занятых в народном хозяйстве и работников розничной торговли, показывают, что в розничной торговле и в общественном питании за годы девятой пятилетки среднегодовая численность работников возросла на 16,4% против 13,3% в целом по народному хозяйству¹).

¹ Торговля в развитом социалистическом обществе. Под. общ. ред. Ф.Д. Фесенко. М., "Экономика", 1977. с. 116

Сложившееся соотношение темпов является совершенно недопустимым, так как в стране достигнута почти полная занятость населения, а к 1980 году ожидается сокращение естественного прироста трудовых ресурсов.

По расчетам советских экономистов при сложившихся темпах и экстенсивном характере роста товарооборота к 1990 году потребовалось бы дополнительно привлечь в сферу торговли около млн. человек. Поэтому обеспечение всемерной экономики живого и овеществленного труда в торговле приобрело народно-хозяйственную значимость.

Интенсивное развитие торговли может быть достигнуто только на основе технического прогресса, который способствует рациональному использованию трудовых ресурсов в отрасли и тем самым уменьшит их отвлечение от материального производства.

Оценка деятельности торговых предприятий и организаций в настоящее время осуществляется по двум показателям — товарообороту и прибыли.

Использование таких обобщающих показателей не дает возможности судить об эффективности деятельности торговли и тем более о влиянии на нее технического прогресса. В связи с этим возникает необходимость в разработке и применении многофакторного показателя отвечающего указанным требованиям. Одним из таких показателей может быть ресурсоотдача, выражающая величину товарооборота с 1 м^2 торговой площади в расчете на одного работающего ($Z = \frac{T}{S \cdot 2}$). Обратная величина этого показателя есть ресурсоемкость товарооборота.

Для анализа показателя ресурсоемкости товарооборота были отобраны девять факторов, учитывающих особенности технического прогресса в торговле. На основе мультипликативной зависимости этих факторов экономико-математическая модель влияния технического прогресса на эффективность торговой деятельности может быть записана следующим образом:

$$\frac{Z}{T} = \Phi_A \cdot \frac{Z_1}{T_1} \cdot \frac{Z_2}{T_2} \cdot \frac{Z_3}{T_3} \cdot \frac{Z_4}{T_4} \cdot \frac{Z_5}{T_5} \cdot \frac{Z_6}{T_6} \cdot \frac{Z_7}{T_7} \cdot \frac{Z_8}{T_8} \cdot \frac{Z_9}{T_9}$$

Преимущество предлагаемой модели заключается в том, что она отражает количественную связь показателя ресурсоемкости товарооборота с факторами, учитывающими направления технического прогресса: техническая оснащенность (Φ_A): техническое совершенство оборудования ($\frac{Z_1}{T_1}$): соотношение работников торгового зала и вспомогательных работников ($\frac{Z_2}{T_2}$): соотношение всех работников и работников торгового зала ($\frac{Z_3}{T_3}$): соотношение всей площади и торговой площади ($\frac{Z_4}{T_4}$): соотношение торговой площади и площади отделов самообслуживания ($\frac{Z_5}{T_5}$): площадь отдела самообслуживания,

приходящаяся на единицу запаса товаров в этом отделе ($\frac{Z_{\text{до}}}{Z_{\text{тдо}}}$): соотношение запаса товаров в отделе самообслуживания и его товарооборота ($\frac{Z_{\text{до}}}{T_{\text{до}}}$) и доля товарооборота по методу самообслуживания и общему товарообороту ($\frac{T_{\text{до}}}{T}$).

Модель проверена на материалах продовольственного магазина с универсальным ассортиментом товаров (универсам "Украина" Донецкого торгова "Гастроном"). Произведенные методом цепных подстановок расчеты показывают, что в 1977 году по сравнению с 1975 годом показатель ресурсоемкости товарооборота по универсаму "Украина" снизился на 15,5%, что свидетельствует о повышении эффективности в работе магазина.

Экономия трудовых ресурсов стала возможной благодаря техническому усовершенствованию применяемых машин и оборудования, широкому разделению труда.

Важное значение и повышении эффективной работы работников сыграла разработка в универсаме "Украина" технологической карты существующих грузопотоков товаров в торговом зале и подсобных помещениях. В ней нашли отражение вопросы связанные с ритмичной доставкой товаров от поставщиков, количество поступающего товара, разгрузка, хранение и движение товара в торговый зал.

Увеличение количества выставленного товара за счет расширения ассортиментной структуры товарооборота при неизменной торговой площади, способствовало более рациональному использованию оборудования, находящегося в торговом зале.

Однако опережающий рост товарных запасов по сравнению с ростом товарооборота не является положительным моментом в работе универсама, так как это способствует замедлению оборачиваемости товаров, утрачивается маневренность товарных запасов, уменьшается возможность реального покрытия розничного товарооборота.

Остальные факторы, хотя и способствовали увеличению показателя ресурсоемкости товарооборота (например рост технической оснащенности на 5,3%), но в целом их увеличение было направлено на сокращение затрат труда при доведении товаров до населения с максимальными удобствами в предельно короткое время и с минимальными потерями.

Таким образом, приведенная нами экономико-математическая модель позволяет анализировать не только факторы динамики эффективности торговой деятельности предприятия, но и дает возможность установить их влияние на конечные результаты хозяйственной деятельности предприятий и организаций торговли в условиях научно-технического прогресса.

РЕЗЕРВЫ ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА В ТОРГОВЛЕ

Современный уровень развития материально-технической базы торговли не отвечает требованиям развития товарооборота и повышения культуры торгового обслуживания, что в значительной степени обусловлено недостаточным объемом капиталовложений. Для решения этой проблемы важное значение имеет более полное использование резервов ускорения технического прогресса и, прежде всего, за счет первоначальных капиталовложений, т.е. за счет более эффективного использования оборудования, торговых и складских площадей, применения прогрессивной технологии, рациональной организации труда и современных методов управления, совершенствования методов планирования и экономического стимулирования, повышения стимулирующей роли цены на новую технику, развития творческой инициативы масс по изобретательству и рационализаторству.

Немаловажное значение имеют также внедрение научных рекомендаций по использованию резервов повышения эффективности труда в торговле, внедрение НОТ, понижение трудоемкости товарооборота, специализация торговой сети, применение прогрессивных методов торговли и др.

Для внедрения комплексной механизации труда в торговле необходимо детальное изучение основных и вспомогательных процессов с тем, чтобы рекомендовать производству переход от выпуска машин и механизмов, предназначенных для выполнения отдельных операций, к выпуску машин для комплексной механизации и автоматизации основных и вспомогательных процессов в торговле.

Для сокращения затрат в управлении и планировании торговли необходимо изыскать новые, более совершенные методы управления. Этого требует непрерывный рост товарооборота и объем товарной массы, расширение торговой сети, усложнение хозяйственных связей, увеличение объема ассортимента.

Пока еще серьезным недостатком организационной структуры управления торговлей является ее многоступенчатость, что снижает эффективность управленческих действий, замедляет исполнение ре-

шений, увеличивает трудовые и финансовые расходы на содержание аппарата управления торговли. Поэтому весьма актуальной является разработка автоматизированных систем планирования и управления отраслью. Необходимость в таких системах вызвана тем, что в развивающейся высокими темпами отрасли увеличиваются потоки информации, усложняются связи торговли с другими отраслями народного хозяйства страны.

Создание системы централизованного учета на базе применения ЭВМ предполагает всестороннее исследование этого вопроса. Необходимо разработать методы организации процессов сбора и обработки информации, иметь научно обоснованные рекомендации по оптимизации организационной структуры и схемы документооборота, сформулировать принципы планирования учетного процесса. Необходимо разработать перспективных планов подготовки кадров торговли, учитывающих закономерности влияния научно-технического прогресса на состав кадров.

Очевидно, что все большую роль в торговле играют научные исследования. От уровня и качества научных исследований, интенсивности их вторжения в сферу многообразных экономических процессов зависит уровень развития торговли.

В настоящее время важнейшей научно-технической проблемой является создание и внедрение системы товароснабжения и комплекса оборудования, обеспечивающих повышение эффективности торговли и уровня торгового обслуживания. В связи с этим научные исследования в торговле осуществляются в следующих направлениях:

- изучение направления технического прогресса и закономерностей развития материально-технической базы торговли;
- проблемы повышения эффективности и производительности труда;
- разработка и внедрение автоматизированных систем управления;
- изучение интенсивных методов хозяйствования;
- разработка методических основ прогнозирования развития торговли, спроса и потребления.

Степень внедрения результатов исследовательских работ в практику остается низкой. Ежегодно внедряется не более 30 процентов общего количества работ, выполняемых научно-исследовательскими институтами Министерства торговли СССР и вузами, осуществляющими подготовку специалистов для торговли и общественного питания. Значительные резервы ускорения технического прогресса и повышения эффективности труда в торговле остаются пока неиспользованными.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕЙ В УСЛОВИЯХ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА

В современных условиях, когда под воздействием научно-технической революции происходит бурное развитие производительных сил страны, возникает потребность в дальнейшем совершенствовании системы управления, с тем чтобы она в наибольшей степени способствовала интенсификации развития экономики. Этим обусловлено большое внимание, которое уделяется в настоящее время данной проблеме, что нашло свое отражение в решениях XXIV и XXV съездов КПСС.

В современных условиях особую актуальность представляет проблема совершенствования управления торговлей — одной из сложнейших отраслей народного хозяйства, играющей важную роль как в развитии экономики страны, так и в удовлетворении постоянно растущего спроса населения на товары народного потребления.

В условиях высоких темпов роста розничного товарооборота, значительного расширения ассортимента реализуемых товаров, ускорения обращения товарной массы, развития материально-технической базы торговли и т.п., что существенно усложняет хозяйственные связи и предопределяет интенсивный рост объема информации, возрастают требования к управляющей системе отрасли.

Конкретные пути совершенствования управления торговлей определены Постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР "О мерах по дальнейшему развитию торговли", принятым 5 июля 1977 г. Этим Постановлением предусмотрена разработка генеральных схем управления торговлей в союзных республиках, которые должны представлять собой экономически обоснованные комплексные программы совершенствования управления торговыми системами и подотраслями. При этом, одним из важнейших вопросов, решаемых в процессе разработки генеральных схем управления торговлей в союзных республиках, является совершенствование его организационной структуры. К основным направлениям совершенствования структуры управления розничной торговлей могут быть отнесены следующие.

Во-первых, четкое разграничение сферы или районов деятельности между организациями и предприятиями розничной торговли, так как параллельное их функционирование приводит к несогласованности в их деятельности, связанной с торговым обслуживанием населения, распылению товарных запасов и замедлению товарного обращения. Наряду с этим создаются значительные трудности в планировании развития материально-технической базы торговли, рациональном размещении розничной сети и ее специализации. Существенно ухудшается, кроме того, управление торговыми предприятиями и организациями, повышаются затраты на осуществление управленческой деятельности. В результате снижается эффективность отрасли и уровень торгового обслуживания населения.

Проведенные исследования показали, что устранению параллелизма в работе торговых организаций и предприятий будет способствовать прежде всего ликвидация множественности торговых систем в товарообороте. На территории как городских, так и сельских поселений необходимо сохранить розничную сеть лишь тех торговых систем, деятельность которой объективно необходима для организации нормального обслуживания населения. В частности, представляется целесообразной ликвидация в городах, где получила значительное развитие розничная сеть системы Министерства торговли, магазинов отделов рабочего снабжения и потребительской кооперации, так как они в значительной мере дублируют работу этой сети. Магазины орсов следует сохранить, если в этом есть потребность, лишь в местах сосредоточения контингентов трудящихся, для обслуживания которых они были образованы. В свою очередь на розничную сеть потребительской кооперации в городах должна быть возложена функция лишь реализации излишков сельскохозяйственных продуктов на комиссионных началах.

Устранению параллелизма в работе торговых организаций и предприятий будет способствовать также сохранение на территории городов розничной сети лишь тех оптово-розничных объединений, которые занимают монопольное положение в реализации групп товаров, определяющих форму их специализации. К таким объединениям в Украинской ССР в настоящее время относятся "Мебель" и "Спорттовары". Розничную сеть других оптово-розничных объединений следует передать в подчинение местных торговых организаций, поскольку они занимают незначительную долю в розничном товарообороте.

Во-вторых, совершенствование организационных форм управления торговлей. В настоящее время приказом Министерства торговли

СССР от 13 мая 1974 г. № 88, утверждавшим Номенклатуру основных типов хозяйственных организаций розничной торговли системы Министерства торговли СССР, в качестве основного типа этих организаций рассматривается местный торг, а при торговле отдельными группами товаров /плодоовощные товары, мебель, спорттовары, ювелирные изделия и сувениры/ - оптово-розничное объединение. В отдельных случаях /главным образом в городах союзных республик, не имеющих областного деления, и при объеме розничного товарооборота системы Министерства торговли 50 и более млн.руб. в год/ допускается образование управлений торговли горисполкомов.

Вместе с тем, как показали проведенные исследования, наиболее эффективной формой управления розничной торговлей в городах, и притом даже с объемом товарооборота менее 50 млн.руб. в год, является управление торговли горисполкома, которое обладает двумя видами функций: функцией государственного регулирования торговли на территории города и функцией хозяйственного руководства непосредственно подчиненными ему магазинами и другими торговыми единицами. В этих условиях повышается эффективность управленческого воздействия на объекты управления, что положительно сказывается на результатах работы последних. Одновременно с этим повышается также и уровень торгового обслуживания населения.

В третьих, оптимальная централизация функций управления. В частности, в современных условиях представляется целесообразным централизация в масштабе города таких функций управления как планирование, организация торговли, бухгалтерский учет, контроль, работа с кадрами. В свою очередь оперативное руководство деятельностью подведомственных магазинов и коммерческая работа нуждаются в определенной децентрализации, которая может быть достигнута посредством образования объединенных дирекций. Эти дирекции следует образовывать в торговле продовольственными товарами с соблюдением территориального принципа, а в непродовольственной - товарно-отраслевого.

В-четвертых, оптимизация численности и рационализация структуры аппарата управления торговлей, так как от этого в значительной мере зависит эффективность его воздействия на объекты управления и, следовательно, эффективность деятельности последних.

В настоящее время Министерством торговли СССР одобрены и предложены для использования в практике Рекомендации о порядке определения структуры и штатов основных типов хозяйственных организаций розничной торговли системы Министерства торговли СССР /Циркулярное письмо Министерства торговли СССР от 11 сентября 1974 г. № 0170-75/.

В соответствии с этими Рекомендациями численность аппарата управления торгов определяется с учетом объема и структуры розничного товарооборота, количества магазинов и общей численности работников розничной торговли.

Однако установление численности аппарата управления с учетом этих показателей недостаточно стимулирует их деятельность на укрупнение розничной сети и повышение производительности труда ее работников. Очевидно, этому будет способствовать установление численности аппарата местных торгов лишь с учетом объема и структуры розничного товарооборота, а хозяйственных управлений торговли горисполкомов — и с учетом объема розничного товарооборота города в целом.

Нуждается в дальнейшем совершенствовании и структура аппарата управления торговых организаций, так как в современных условиях она уже не в полной мере соответствует уровню развития отрасли. В частности, возникает потребность в более глубокой специализации структурных подразделений аппарата управления и лучшей согласованности их деятельности по управлению подведомственными магазинами.

Этому будет способствовать образование специализированных служб, объединяющих родственные функциональные подразделения. В частности, в торговых организациях представляется целесообразным образование организационно-коммерческой и экономической служб, возглавляемых главными специалистами — заместителями руководителя организации.

Наряду с этим необходимо образование таких подразделений, как диспетчерская служба, машиносчетное бюро и отдел хозяйственного обслуживания. Создание этих подразделений позволит более глубоко специализировать подразделения и их работников, повысить уровень механизации управленческого труда, освободить высококвалифицированных специалистов от выполнения неквалифицированной работы и повысить оперативность руководства объектами управления.

Дальнейшее совершенствование структуры управления розничной торговлей позволит повысить эффективность отрасли и уровень обслуживания населения.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОГРЕССИВНЫХ ФОРМ ТОРГОВЛИ В УСЛОВИЯХ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА

Одной из важнейших задач, вытекающих из решений XXV съезда КПСС, является ускорение научно-технического прогресса. Технический прогресс в торговле охватывает комплекс вопросов, связанных с совершенствованием технологии торгового процесса, автоматизацией и механизацией труда, совершенствованием организации труда и методов продажи товаров. Материальной основой технического прогресса торговли является научно-технический прогресс промышленности. В свою очередь технический прогресс торговли активно влияет на производство, создает необходимые предпосылки для его ускорения и расширения. В следствии того, что технический прогресс в сфере материального производства находит более благоприятную основу для внедрения, чем в торговле, может сложиться несоответствие между индустриальными методами производства и традиционными способами их реализации в торговле.

Проблема совершенствования торгового обслуживания в условиях научно-технической революции существенно повышает не только роль техники, но и значение технологии. Основное направление технического прогресса в розничной торговле предполагает дальнейшее ее совершенствование на базе развития прогрессивных форм торговли, прежде всего самообслуживания, и внедрения новой техники.

На начало десятой пятилетки в государственной торговле СССР было 14787 магазинов самообслуживания с торговой площадью 218 тыс. м². Товарооборот магазинов самообслуживания в общем товарообороте государственной торговли составит в 1980 г. 58 % против 54,3 % в 1970 г. Интенсивное развитие самообслуживания характерно для всех областей республики.

Продажа товаров по методу самообслуживания будет систематически расширяться, внедрение этого метода на научной основе — главный путь ускорения научно-технического прогресса в розничной торговле. Но главная задача на современном этапе состоит не в ко-

личественном росте магазинов самообслуживания, а в их качественном совершенствовании.

Прогрессивный шаг в развитии самообслуживания – перевод магазинов на продажу товаров из тары-оборудования. На I.I.1978 г. в продовольственной торговле республики было 413 магазинов с торговой площадью 41804 м² применяющих тару-оборудование. Несмотря на рост числа магазинов, работающих с применением тары-оборудования, удельный вес их в общей сети продовольственных магазинов остается невысоким – не более 8 %. Заметных успехов во внедрении тары-оборудования добились предприятия Днепропетровской области, где 48 % плодоовощной продукции реализуется с применением тары-оборудования. Эту технологию целесообразно внедрять в торговле не только плодоовощами, но и другими группами товаров.

Было бы не правомерно увязывать процесс торговой технологии только с развитием самообслуживания. Наряду с самообслуживанием в десятой пятилетке получили развитие такие методы торговли, как продажа товаров по предварительным заказам населения, доставка товаров на дом, почасовая торговля, торговля через автоматы. Анализ продажи продовольственных товаров по предварительным заказам в государственной торговле СССР показывает, что этот метод применяет еще небольшое число магазинов. На I.I.1978 г. его применяли 1272 магазина, что составляет 10,2 % наличия продовольственных магазинов республики. Главное, что сдерживает более широкие масштабы применения продажи товаров по предварительным заказам и снижает ее эффективность – это необходимость фасовать основную массу товаров в магазинах и недостатки в работе транспорта, доставляющего заказы на дом. На смену существующим небольшим и нерентабельным отделам заказов при продовольственных магазинах должны прийти крупные высокомеханизированные базы-магазины, оборудованные ЭВМ и системой автоматов и механизмов для формирования и доставки набор-заказа и расчета с потребителями.

Для удобства населения 285 продовольственных магазинов республики осуществляют прием предварительных заказов и выдачу их на предприятиях и учреждениях. Хотя этот вид заказов экономически выгоден для торговых предприятий и создает удобства покупателям он еще не нашел широкого применения в некоторых областях республики. Наибольшее развитие торговля по предварительным заказам на промышленных предприятиях и учреждениях получила в промышленно развитых областях Донецко-Приднепровского района – Донецкой, Днепропетровской, Харьковской и городе Киеве.

Не менее удобный для населения и другой вид предварительных заказов — доставка продовольственных товаров на дом. На I.I.1978 г. 1065 продовольственных магазинов Украины осуществляли этот метод продажи, что составило 8,6 % в общей сети продовольственной торговли республики. Основная причина недостаточного развития доставки товаров на дом высокие транспортные расходы.

Опыт работы показывает, что экономически целесообразно сочетать в магазинах продажу товаров по заказам с методом самообслуживания. Наиболее эффективно такое сочетание на базе магазинов типа "Универсам". Оно создает больше удобств для населения и обеспечивает более устойчивую реализацию товаров, сокращает расходы за счет единого оперативного процесса для двух методов продажи и общего аппарата управления.

Не получила пока должного развития торговля через автоматы. Этому прогрессивному методу продажи пока уделяется недостаточно внимания. 88 % всего парка автоматов составляют автоматы для продажи газированной воды. В целях расширения торговли посредством автоматов необходимо научно обосновать ассортимент товаров, продажу которых целесообразно производить через автоматы, улучшить конструкцию и техническое состояние автоматов. В перспективе предусмотрено строительство магазинов-автоматов, оборудованных многотоварными автоматами для механизированной продажи расфасованных продовольственных товаров.

Технический прогресс в торговле становится постоянно действующим фактором, его сфера непрерывно расширяется. В соответствии с намеченными в "Основных направлениях развития народного хозяйства СССР на 1976-1980 гг." задачами настоятельным требованием сегодняшнего дня является широкое внедрение прогрессивной технологии и техники, обеспечивающих повышение производительности труда, более полное и рациональное использование машин и оборудования, улучшение условий труда торговых работников.

О РОЛИ ОПТИМИЗАЦИИ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В СТИМУЛИРОВАНИИ РАЗВИТИЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА

Экономические рычаги системы стимулирования научно-технического прогресса проявляются не только в сфере производства, но одновременно также и в сфере обращения. Это вытекает прежде всего из действия экономических законов распределения по труду, спроса и предложения, стоимости и из других законов. Так, например, зависимость между трудовым вкладом каждого работника и полученной за это денежной оплатой труда возникает вначале в сфере производства (в результате организации заработной платы), а потом и в сфере обращения (в результате купли-продажи предметов потребления и платных услуг).

Эффективность применения экономических рычагов для стимулирования научно-технического прогресса производства зависит в значительной мере от оптимизации спроса и предложения. Это требует всестороннего исследования спроса населения. В этом случае необходимо обратить особое внимание на анализ роста и объема спроса и изменения его структуры, вытекающих из социально-экономических и демографических факторов. Но исследование влияния производства на спрос населения недостаточно. Нам кажется, что данное направление в исследовании спроса населения приобретает постепенно все более важное значение.

В ходе проектирования нового предмета потребления (товара) необходимо определить будущих потребителей этого товара, а также прогнозировать объем и структуру спроса того же товара. При этом необходимо оценить степень общественной полезности внедряемого в производство изделия и уровень его производственных затрат. Кроме того, в оценке целесообразности производства нового предмета потребления необходимо рассчитать возможности рациональности потребления.

Теоретический анализ взаимосвязи спроса с производством,

а также с торговлей даст возможность классифицировать факторы, оказывающие воздействие на формирование спроса населения. Во-первых, факторы, оказывающие непосредственное влияние на спрос населения, во-вторых, факторы, оказывающие влияние на спрос населения через производство и, в-третьих, факторы, оказывающие влияние на спрос населения через торговлю.

Комплексное исследование влияния воздействия этих факторов позволяет определить более точно объем и структуру спроса населения на отдельные товары. Отметим, что влияние воздействия этих факторов на формирование спроса населения не проявляется в виде арифметической суммы отдельных влияний, а в виде результата совместного воздействия всех факторов. Такой подход к данной проблеме позволяет оптимизировать соотношение спроса и предложения и формировать рынок, где возможно приобретение за денежные доходы необходимых предметов потребления.

Мильян М.А.

СОЦИАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ УСКОРЕНИЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА В ТОРГОВЛЕ

Научно-технический прогресс, наблюдающийся во всех отраслях народного хозяйства, нашел свое преломление и в торговле. Продажа все возрастающей массы товаров при высокой культуре обслуживания покупателей и повышении экономической эффективности торговли требует постоянной перестройки, расширения и обновления материально-технической базы торговли. Торговля может успешно развиваться, или затраты живого и овеществленного труда соответствуют объему её деятельности и достаточны для обеспечения высокого качества обслуживания населения.

Развитие товарооборота, строительство новых предприятий торговли, а также полное укомплектование кадрами действующих предприятий, требуют увеличения численности работников торговли. Но возможности развития торговли за счет привлечения дополнительных работников весьма ограничены.

При сложившихся условиях решающим фактором развития торговли и ускорения научно-технического прогресса в торговле становится живой труд и улучшение использования имеющихся трудовых ресурсов. Одним из актуальных требований в этой области является переход к комплексному социально-экономическому планированию развития торговых предприятий. Однако, исследование показывают, что не во всех торговых предприятиях ЭССР в необходимой мере развиваются системы планирования социальной жизни, повышаются требования квалификационно-профессионального уровня кадров, заботятся об улучшении условий труда и совершенствуется идейно-политическая воспитательная работа. Управление социальной жизнью в торговых предприятиях представляет собой, главным образом, работу, которая не относится к числу непосредственных обязанностей руководящих кадров, где отсутствует сотрудничество между различными органами и перспективное центральное руководство.

Только комплексный научный подход в области социального планирования и совершенствование связи социальных мероприятий с мерами по развитию технического прогресса позволяет повышать целеустремленность социально-экономического планирования в торговых предприятиях.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АССОРТИМЕНТА ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ И НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС

1. Ускорение научно-технического прогресса является одной из закономерностей развитого социализма, одним из главных направлений экономической политики КПСС и социалистического государства, первоочередной задачей нашего народного хозяйства.

2. К числу важнейших критериев и сторон технического прогресса, наряду с другими, относится такой процесс, как совершенствование ассортимента промышленной продукции. Однако научной разработке этой категории до последнего времени, к сожалению, не уделяется достаточно внимания. Очень слабо исследованы теоретические аспекты проблемы, вследствие чего допускаются ошибки в практике управления промышленностью, в частности, в определении ассортиментной политики. Именно во всестороннем и эффективном совершенствовании ассортимента промышленной продукции должна состоять наша ассортиментная политика. Нельзя её сводить лишь к расширению ассортимента, как это часто бывает.

3. Теоретическая несостоятельность и практический вред сведения всей ассортиментной политики к требованию лишь расширения ассортимента заключается в следующем: во-первых, расширение ассортимента продукции — не единственная характеристика процесса его изменений; во-вторых, — это лишь количественная характеристика, она не включает в себя изменений структуры ассортимента, его качественных характеристик; в-третьих, расширение ассортимента — не самый важный элемент в комплексе его прогрессивных изменений; в-четвертых, оно не всегда является прогрессивным явлением; в-пятых, расширение ассортимента иногда может быть кажущимся расширением, когда он пополняется изделиями, которые почти ничем не отличаются от уже имеющихся.

4. Теоретический анализ практики работы промышленности показывает, что в целях планомерного улучшения ассортимента выпускаемой продукции предприятиям (объединениям) и министерствам следует разрабатывать планы (текущие и перспективные) не рас-

ширения ассортимента, а всестороннего и эффективного его совершенствования. Под совершенствованием ассортимента промышленной продукции следует понимать комплекс прогрессивных качественных и количественных изменений в ассортименте, в его характеристиках. Этот комплекс включает в себя следующие процессы (характеристики):

1) обогащение ассортимента, т.е. пополнение его состава новыми, более совершенными изделиями, создаваемыми на базе научно-технического прогресса;

2) расширение ассортимента в форме появления принципиально новых классов, групп, видов продукции. Оно, также как и обогащение ассортимента, немыслимо без научно-технического прогресса. Народное хозяйство в целом заинтересовано в максимуме широты ассортимента подлинно новых изделий, тогда как для отдельного предприятия необходимо ограничение этого показателя оптимальными рамками;

3) изменение степени разнообразия ассортимента продукции по отдельным признакам (изменение количества разновидностей изделия) до оптимальной величины. Если степень разнообразия слишком мала, то необходимо ее увеличение. В случае же чрезмерно большого разнообразия, снижающего экономическую эффективность производства, производительность труда, качество продукции, следует, наоборот, уменьшать степень разнообразия до оптимальной величины. Таким образом, всегда нужна оптимальная степень разнообразия ассортимента промышленной продукции. Критерием оптимума степени разнообразия ассортимента должно быть обеспечение в масштабе народного хозяйства максимума суммарного потребительского эффекта, приходящегося на единицу затрат на производство, реализацию и потребление продукции данного ассортимента;

4) возрастание в структуре ассортимента доли продукции с более высокой степенью полезности, с лучшими технологическими и потребительскими свойствами по сравнению со средним уровнем их у компонентов прежнего ассортимента;

5) увеличение в ассортименте продукции одинакового назначения доли изделий с меньшей народнохозяйственной трудоемкостью, чем средней уровень ее у изделий прежнего ассортимента;

6) обновление ассортимента продукции, т.е. пополнение его состава новыми изделиями и изъятие из его состава старых. Масшта-

бы обновления должны неуклонно возрастать, а темпы обновления необходимо оптимизировать, ибо слишком большие темпы неизбежно сопровождаются излишним ростом издержек производства, ухудшением качества изделий и другими отрицательными последствиями;

7) возрастание современности ассортимента, повышение доли продукции, соответствующей новейшим достижениям научно-технического прогресса, а также требованиям современного стиля, моды;

8) повышение степени соответствия ассортимента продукции потребностям общества, потребительскому спросу, их структуре. Эту характеристику можно рассматривать как синтетический обобщенный показатель совершенствования ассортимента промышленной продукции, ибо он зависит от всех других рассмотренных показателей.

5. В целях улучшения работы промышленности необходимо:

- организация системы постоянного товароведческого и экономического анализа ассортимента выпускаемой продукции и в особенности степени ее соответствия потребностям, потребительскому спросу;

- обеспечение промышленных предприятий информацией о количественно измеренной степени соответствия ассортимента продукции действительным потребностям;

- ввести рассматриваемый показатель в систему критериев оценки работы предприятий, выпускающих товары народного потребления;

- учитывать этот показатель при материальном и моральном стимулировании труда тех, кто создает промышленные изделия, формирует их ассортимент.

6. Неуклонное совершенствование ассортимента промышленной продукции, включая товары народного потребления, в частности повышение степени его соответствия требованиям рынка, покупательскому спросу, является одним из неперенных условий эффективного функционирования организма всего общественного производства, постоянного повышения его эффективности. Поэтому развертывание научных исследований по проблемам теории и практики совершенствования ассортимента промышленной продукции - важная задача науки на современном этапе. Она должна решаться усилиями представителей различных отраслей знания и прежде всего технических и экономических наук.

ПРОБЛЕМЫ ПОДГОТОВКИ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ ТОРГОВЛИ С ВЫСШИМ ОБРАЗОВАНИЕМ В УСЛОВИЯХ НАУЧНО- ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА (на примере Министерства торговли ЭССР)

Специалистов с высшим образованием для сферы торговли в Эстонской ССР готовит экономический факультет Тартуского государственного университета по четырем специальностям: экономика торговли, товароведение промышленных и продовольственных товаров и бухгалтерский учет в торговле.

За период с 1955 по 1977 г. экономический факультет ТГУ подготовил 978 специалистов для торговли, из них 56,7% на дневном и 43,4% на заочном отделении. В разрезе специальностей соотношение таково: экономистов торговли-56,3%, товароведов промышленных товаров-19,5%, товароведов продовольственных товаров-11,6% и бухгалтерский учет в торговле-12,6%. Разница вызвана тем, что продолжительность обучения неодинакова, а также удельном весом заочного отделения.

Помимо подготовки специалистов с высшим образованием, экономический факультет ТГУ с 1962 г. занимается повышением квалификации специалистов торговли. В Тарту организовывались различные формы курсов повышения квалификации. Исследования об оснащенности торговых организаций специалистами с высшим образованием и их использовании были проведены в четырех торговых организациях республики: В Таллинском продторге № 1, в Управлениях торговли городов Пярну, Кохтла-Ярве и Тарту.

Специалисты с высшим образованием в названных организациях составляют 2,8% из общего числа работников (по состоянию на I.01.78), что ниже среднереспубликанского, которое составляет 3%. В разрезе отдельных организаций существует значительная разница. Если специалисты с высшим образованием в Таллинском продторге № 1 составляют 1,71% из общего числа работников, в Управлении торговли Кохтла-Ярве 1,73%, в Управлении торговли г. Пярну - 2,86%, а в Управлении торговли г. Тарту - 4,87%. Последнее обусловлено

местонахождением учебного заведения.

Из всех должностей, требующих специалистов с высшим образованием, 25,4% было занято специалистами с высшим торговым образованием, 2,2% работниками с высшим образованием другого профиля, 40,3% — со средним специальным образованием, 17,4% со средним образованием и 14,7% — работниками, не имеющими среднего образования. Из числа последних 82% занимало руководящие должности. Из числа специалистов с высшим торговым образованием 48,7% занимало руководящие должности, и на должностях, не требующих высшего образования, было занято 29,5%.

Например, в Торговой базе Управления торговли гор. Тарту из 7,5 штатных единиц товароведа 5 занято специалистами с высшим образованием, в то время как на должности старшего товароведа только 7 из 17 мест; в Управлении торговли гор. Пярну все должности товароведа заняты специалистами с высшим образованием, а на должности старшего товароведа 2 из 10 мест.

Часто на должностных местах работают специалисты другого профиля. Из 400 должностных мест, требующих специалистов со специальным высшим образованием, было занято только 17,7%.

Торговые организации испытывают большие трудности, чтобы заполнить должности зав. магазина и его заместителя в крупных продуктовых магазинах. Из специальностей больше подходило бы товароведение продовольственных товаров. Из числа исследованных организаций только 6 из 34 товароведов занимали названные должности, а 11 занимали должности, не требующие высшего образования.

В течение 5 лет (1973–1977) повышение в должности получили 63,3% из числа специалистов с высшим образованием (из них 84% составили мужчины). В среднем повышение в должности произошло через 6,5 лет.

Большое значение в торговле принадлежит текучести кадров. В период с 1973 по 1977 г. упомянутые организации торговли получили 77 специалистов с высшим образованием, а за этот же период ушло 56 специалистов.

Из сказанного следует, что организации торговли неправильно используют специалистов с высшим образованием, назначая их часто на должности, не требующие высшего образования или данной специальности, очень низок процент занятости руководящих должностей, повышение в должности осуществляется очень медленными темпами.

О НАПРАВЛЕНИЯХ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА В ТОРГОВЛЕ ГДР

1. В программе СЕПГ подчёркивается, что "главным путем развития экономики ГДР является интенсификация общественного производства".¹ Из-за комплексного характера народного хозяйства надо обеспечить и интенсивное развитие торговли. Главными факторами интенсификации торговли в ГДР являются научно-технический прогресс, ускорение товарооборачиваемости, более эффективное использование основных фондов, повышение квалификации кадров и улучшение их использования.²

2. Научно-технический прогресс является важнейшим фактором интенсификации торговли ГДР: из-за напряжённого баланса трудовых ресурсов только с помощью научно-технического прогресса можно обеспечить в 1970 - 1990 гг. плановое удвоение розничного товарооборота и 80 - 85 процентный прирост производительности труда в торговле.

Научно-технический прогресс очень тесно связан с другими факторами интенсификации. Он требует соединения науки, техники и торговли в новый образ, требует более существенного использования науки и научного познания и в то же время более активного подключения техники с целью высвобождения резервов для эффективного использования всех элементов трудового процесса торговли.³

¹ Programm der SED. "Neues Deutschland", 25. V 1976.

² W. C r a m e r, K. K a m p, J. S c h e n k. Sozialistische Intensivierung der Konsumgüterzirkulation. Verlag Die Wirtschaft. Berlin, 1975, S. 30.

³ K. B e r n h e i e r. Intensivierung im Dienste eines schnelleren Warenumschlages. "Der Handel", 1975, N. 10, S.402 - 403.

3. Научно-технический прогресс направлен на достижение высоких темпов прироста производительности труда и розничного товарооборота, оптимальной структуры затрат, на повышение культуры обслуживания и улучшение условий труда работников торговли.

Главными направлениями научно-технического прогресса в ГДР являются: с одной стороны, комплексное совершенствование всех торгово-технологических процессов (особенно в первоначальной фазе товарного обращения): внедрение новейшей прогрессивной технологии, применение передовых методов управления и организации торговых процессов и информации в торговле с применением современной техники, комплексная механизация и автоматизация, а также рационализация движения товаров от производителя к покупателю; с другой стороны, количественное и качественное переформирование всех элементов трудового процесса: в области рабочей силы - научная организация и распределение труда, уменьшение доли рабочих мест с неблагоприятными условиями труда и с низкой производительностью труда; увеличение доли научных сотрудников и научно-технических работников в профессиональном составе кадров; повышение фондовооружённости; в области объекта труда (товара) - улучшение методов и инструментария изучения спроса для обеспечения предложения нужных товаров, создание лучших материально-технических условий для ускорения товарооборачиваемости и внедрения эффективной системы товароснабжения; в области средства труда (основных фондов): замещение старых более производительными основными фондами, укрупнение торговой сети, увеличение доли перспективных типов предприятий (как "Kaufhalle"), повышение уровня технической оснащённости предприятий, реконструкция и рационализация действующих предприятий (по опыту Бергена).

4. Значительные резервы для ускорения научно-технического прогресса заключается в разработке и внедрении в практику единой системы управления, планирования, организации и экономического стимулирования научно-технической работы. Большая роль в решении названной проблемы принадлежит экономической интеграции в области научных исследований между социалистическими странами.

УСИЛЕНИЕ РОЛИ СВЫТА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА

Современный этап развития народного хозяйства характеризуется огромными масштабами производства. В таких условиях внимание должно сосредоточиться на практическом осуществлении мероприятий по повышению эффективности производства и качества работы, а именно, всемерному ускорению научно-технического прогресса и интенсификации производства, росту производительности труда и усилению режима экономии.

Хозяйственный расчет должен стать важным рычагом в успешном выполнении этих задач.

На XXV съезде КПСС подчеркивалось, что "одна из главных целей дальнейшего совершенствования хозяйственного механизма — последовательная ориентация на улучшение конечных показателей производства и строительства: выполнение плана поставок продукции в соответствии с заключенными договорами"¹.

Прежде всего речь идет о необходимости усилить работу по обеспечению бесперебойного удовлетворения потребностей народного хозяйства в материально-технических ресурсах высокого качества и технического уровня, ритмичной поставки сырья и материалов и комплектующих изделий, с тем, чтобы создать наиболее благоприятные условия для выполнения заданий экономического и социального развития страны.

Как известно, начиная с 1 января 1978 года уровень поощрительных фондов предприятий за основные результаты хозяйственной деятельности, а также премии их руководителям и работникам поставлены в прямую зависимость от того, насколько полно выполняются конкретные заказы потребителей, предусмотренные договорами.

¹ Материалы XXV съезда КПСС. М., Политиздат, 1976, с.131.

Для того, чтобы механизм ответственности и заинтересованности в выполнении договорных обязательств действовал эффективно, издан ряд нормативных и методических документов.

Однако совершенствование управления хозяйственной деятельностью не единовременный акт, а процесс решения задач и проблем, выдвигаемых жизнью, тем более, что "... создание идеального хозяйственного механизма, который автоматически обеспечивал бы желаемый эффект во всех звеньях экономики, является маловероятным"¹.

При новом методе хозяйствования работали лишь немного больше года. Ниже будут изложены некоторые проблемы, возникшие в ходе введения порядка учета недопоставок при формировании ФМП и выплаты премий, исходя из материалов договорной исследовательской работы, проведенной за I полугодие 1978 года на предприятиях 6 важнейших промышленных министерств Эстонской ССР.

1. На данном этапе развития на первый план выдвигается производственная, но особенно сбытовая деятельность предприятий.

Введенная новая система ответственности и стимулирования учитывает, однако, эти стороны хозяйственной практики с разной строгостью, нередко без достаточного слияния их в одну единую конечную цель. В системе ответственности и стимулировании требуемая тесная связь между этими важными сферами работы предприятий не всегда заметна и ярко ощутима.

2. Ответственность за выполнение плана производства важных видов продукции достаточно строгая, тем более, что на большинстве предприятий Эстонской ССР их удельный вес колеблется где-то в пределах от 75 до 100 процентов от общего выпуска.

Однако, как свидетельствует практика, предприятия, как правило, выполняют планы производства по важной части продукции, но не всегда могут справиться с выполнением своих договорных обязательств. По данным I полугодия 1978 года, например, 98 предприятий союзно-республиканских и республиканских министерств выполняли в основном свои месячные планы производства. В то же время половина из них не справилась с выполнением своих договорных обязательств перед потребителями.

Несмотря на строгость стимулирования за производственную деятельность на республиканском уровне управления, имеются оп-

¹ П.Медведев, И.Нит. Хозяйственный механизм и использование его возможностей. - "Материально-техническое снабжение", 1978, № 6, с.11.

ределенные возможности оперативного урегулирования нежелательных последствий из-за невыполнения плана производства по отдельным видам важнейшей продукции.

3. Следовательно, выполнение плана поставки значительно труднее, чем плана производства. Причинами здесь являются, с одной стороны, более высокая детализация продукции по маркам, типоразмерам, видам, ростам, большое количество адресатов и более точно и строго определенные сроки поставки. Но, с другой стороны, эффективность бытовой деятельности складывается, начиная со своевременной выдачи вышестоящими органами нарядов, планов прикрепления и т.п. до обеспечения предприятий транспортными средствами.

Кроме того, недостатки снабжения в настоящее время отражаются ярче на результатах сбыта, чем на выполнении плана производства важнейших видов продукции. По экспертным оценкам руководящих работников предприятий республики, на внешние факторы, влияющие на результаты бытовой деятельности, падает примерно 72 процентов. С известной оговоркой, на выполнение плана производства важнейших видов продукции влияют лишь те внешние причины, которые связаны со снабжением и то в размере 20 процентов.

Элиминировать отрицательные влияния на систему стимулирования из-за недопоставок, возникших по объективным причинам (в том числе по вине снабженческих и транспортных организаций), на республиканском уровне управления не разрешается.

4. Новый метод хозяйствования предусматривает в первую очередь производить предприятиям такую продукцию, которая обеспечивает технический прогресс и пропорциональное развитие народного хозяйства, а также устраняет дефицит по некоторым ее видам.

Предполагая полную синхронность планов производства и поставки на определенный плановый период, создаются предпосылки для того, чтобы осознанная народному хозяйству продукция доводилась до потребителей в необходимых объемах, сроках, номенклатуре. В практической бытовой работе не всегда эта важная цель может быть реализована.

Интерес к выполнению договоров, заключенных с многочисленными потребителями и почти на всю выпускаемую продукцию, определяется одним, хоть и средневзвешенным предельным размером недопоставки. Вспомним, что контроль за выполнение плана

производства осуществляется отдельно по всем агрегированным видам важнейшей продукции.

Так как фактический процент недопоставки закладывается равным для предприятия образом, независимо от "важности" продукции, то на стадии сбыта ослабится, в частности, заинтересованность предприятий в обеспечении первоочередного бесспорного удовлетворения потребностей общества по этим важнейшим видам продукции. Но и, с другой стороны, когда доля важных видов продукции приближается к 100% от общего выпуска, можно увидеть определенное "рассеивание" интереса между множеством более и менее важных видов продукции.

5. Одной из проблем является определение базы, на основе которой отражаются фактические степени невыполнения договорных заданий и обязательств. Опыт полугодовой работы в новых условиях вызвал некоторые сомнения о пригодности "Планового объема реализации нарастающим итогом с начала года" как базы для отражения истинных размеров недопоставок на предприятиях.

6. Разные министерства, а также предприятия одной отрасли находятся в неодинаковых условиях по напряженности выполнения планов поставки. Так например, предприятиям Минлеспрома утверждены в 2,5 раз более напряженные, а предприятиям Минлегпрома в 1,5 раза менее напряженные предельные величины недопоставки по сравнению со средним по министерствам. В то же время Минмашомолпром и Минпищепром благодаря ряду улучшений в толковании директивно-инструктивных материалов практически не ощущали отрицательного влияния нового метода хозяйствования.

7. В настоящее время отсутствуют точные критерии для оценки эффективности предельных степеней невыполнения планов поставки. Неизвестно, в пределах каких размеров должны колебаться вокруг предельного фактические недопоставки, чтобы сохранять и повышать интерес предприятия к улучшению своей сбытовой деятельности. Можно предположить, что предельные уровни недопоставки лишь тогда эффективны и оказывают определенное стимулирующее воздействие на повышение договорной дисциплины, когда среднее колебание фактических величин вокруг утвержденного находится в пределах от 35 до 75 процентов. Факты свидетельствуют, что утвержденные на 1978 год предельные величины недопоставок по 6 министерствам составляют в среднем 8,0%, а фактический ее уровень лишь 0,5%, что составляет от утвержденного всего 6%.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ - ВАЖНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ОЦЕНКИ СОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ ТОРГОВЛИ

1. В экономической литературе и методических документах рекомендуется рассчитывать эффективность социалистической экономики, ее отраслей, капитальных вложений, новой техники и т.д. кратным отношением /делением/ результата /эффекта/ к затратам, вызвавшим его. Обобщение теории и практики определения эффективности дает основание сделать вывод, что почти все ученые нашей страны высказываются за решение задач такого типа данным способом.

2. У экономистов нет единого мнения в части применения видов и показателей, характеризующих эффект и затраты. Торговля участвует в создании следующих основных видов эффекта: экономического, социального и социально-экономического.

3. Экономический эффект измеряется прибылью, снижением уровня издержек обращения и другими экономическими показателями. Основным экономическим показателем в условиях товарно-денежных отношений служит прибыль. Как известно, главным источником образования прибыли в торговле является прибавочный продукт, созданный в производстве. Поэтому задача данной отрасли состоит не в создании прибыли, а в экономичном расходовании прибавочного продукта, полученного от производства в виде торговой скидки.

4. Основными функциями торговли являются доведение до покупателей товаров, выработанных производством, и создание торговых услуг. Товары удовлетворяют материальные и духовные /телевизор, радиотовары и т.д./ потребности населения, т.е. их атрибуты социально-экономические. Следовательно, первая функция торговли - это доведение созданного в производстве социально-экономического эффекта до потребителя. Стоимостным отражением социально-экономической полезности товаров в условиях товарно-денежных отношений служат различные цены на них. Наибольший социально-экономический эффект достигается тогда, когда выработанные товары удовлетворяют платежеспособный спрос населения.

Следовательно, основным критерием оценки деятельности социалистической торговли является уровень удовлетворения спроса населения на товары.

5. В процессе выполнения торговых услуг создается социальный эффект. По способу возмещения затрат на их выполнение они делятся на две группы: основные и дополнительные. Основные торговые услуги являются атрибутами розничных торговых предприятий и средняя стоимость их включена в розничные цены на товары. Стоимость дополнительных торговых услуг /например, доставка товаров на дом/ устанавливается в виде надбавки к розничной цене товара. Следовательно, социальный эффект, создаваемый дополнительными услугами, стоимостно может быть учтен.

Создавая торговые услуги, торговля на практике решает одновременно социальные и экономические задачи. Это видно из следующих примеров:

- сокращение затрат времени покупателей на приобретение товаров в магазинах решает не только социальные, но и экономические задачи путем увеличения пропускной способности магазинов;

применение механизмов для создания дополнительных услуг покупателям имеет социальные и экономические последствия. Например, монтаж эскалаторов в многоэтажном магазине для перевозки покупателей, естественно, в первую очередь решает социальные задачи, но благодаря интенсивности посещения покупателями верхних этажей магазина возрастают товарооборот и экономические показатели предприятия.

Из приведенных сугубо социальных услуг видно, что они на практике решают во взаимосвязи социальные и экономические задачи.

6. Мы рассмотрели вопросы оценки социальных результатов, создаваемых для покупателей, а теперь остановимся на вопросах оценки эффективности мероприятий улучшающих социальные условия труда торговых работников. Практика показала, что улучшение условий труда торговых работников прямо влияет на пропускную способность магазинов, росту розничного товарооборота.

Таким образом, специфика торговли заключается в том, что основным показателем оценки ее эффективности, капитальных вложений, новой техники и других мероприятий служит социально-экономический эффект, стоимостно выраженный в виде розничного товарооборота.

7. Решение социально-экономических задач в торговле связано с привлечением дополнительных капитальных вложений и трудовых ресурсов, т.е. с затратами овещественного и живого труда.

На практике эффективность определяется отношением эффекта к вызвавшему его вложениям, поэтому социально-экономическая эффективность капитальных вложений может быть рассчитана:

а/ по отрасли, подотрасли, объединению, торговой организации и отдельному мероприятию - отношением прироста розничного товарооборота к капитальным вложениям, вызвавшим его

$$CЭ_o = \frac{\Delta T}{K}, \quad /1/$$

где ΔT - прирост годового розничного товарооборота, в руб.;

K - капитальные вложения;

б/ по отдельным предприятиям - отношением розничного товарооборота к капитальным вложениям

$$CЭ_n = \frac{T}{K}, \quad /2/$$

где T - розничный товароборот за год, в руб.,

8. Достоинством этого показателя является то, что он легко рассчитывается и доступен в практическом применении на всех уровнях. Однако он не охватывает всех затрат, связанных с торговым процессом, т.е. базируется только на единовременных /инвестиционных/ затратах. Задача эффективности состоит в том, чтобы получить максимум социально-экономического эффекта с минимальными единовременными и текущими затратами. Для решения такого типа задач наиболее приемлемым, на наш взгляд, является показатель, рассчитанный отношением социально-экономического эффекта /розничного товарооборота/ к общим затратам, по формуле

$$CЭ_k = \frac{T}{И + E_n K}, \quad /3/$$

где $И$ - издержки обращения за год, в руб.;

E_n - нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений.

9. Магазины и предприятия общественного питания в основном расположены на первых этажах жилых домов и они по своим атрибутам /загрязнение воздуха газами от кухни, хранения овощей и других товаров/ и последствиями технического прогресса /шум и вибрация от подъемно-транспортного оборудования и т.д./ отрицательно влияют на окружающую среду и в первую очередь на людей, живущих

в домах, в которых размещены торговые предприятия.

Спецификой торговли является то, что оценить в стоимостном выражении потери, вызванные отрицательным воздействием магазинов на окружающую среду, практически невозможно. Поэтому при разработке проекта строительства торгового предприятия должны быть включены все необходимые технические средства для устранения отрицательных воздействий на окружающую среду. Их стоимость следует учитывать в общем объеме капитальных вложений. Оценка эффективности капитальных вложений в торговые предприятия должна осуществляться отношением социально-экономического эффекта /розничного товарооборота/ к совокупным приведенным затратам /сумме приведенных затрат по основной деятельности и по устранению отрицательных воздействий на окружающую среду/, по формуле

$$CЭ_k = \frac{\sum T}{I + E_n \sum K}, \quad /4/$$

где $\sum I$ - сумма издержек /затрат/, связанных с проведением комплекса социальных, экономических и экологических мероприятий;

$\sum K$ - общий объем капитальных вложений.

10. Выше мы рассмотрели некоторые вопросы оценки социально-экономической эффективности капитальных вложений в пределах торговли. Однако уровень социально-экономической эффективности торговли, в отличие от других отраслей народного хозяйства, в значительной степени зависит от отраслей, создающих товары народного потребления. Несоответствие по количеству, качеству и ассортименту вырабатываемых промышленностью товаров платежеспособному спросу населения отрицательно сказывается на социально-экономические показатели торговли и народного хозяйства в целом. В торговле происходит реальная оценка социально-экономического эффекта, созданного в производстве. Следовательно, существуют прямая и обратная социально-экономическая взаимосвязи между производством и торговлей. Это находит отражение в ныне применяемом показателе для оценки работы предприятий, производящих товары народного потребления, - реализованная продукция в розничных ценах. Поэтому социально-экономическая эффективность капитальных вложений должна измеряться идентичными показателями как отдельно, так и по производству и обращению товаров народного потребления в целом.

О КРИТЕРИЯХ И ПОКАЗАТЕЛЯХ ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТОРГОВЛИ

Оценка результатов работы всех отраслей материального производства должна производиться с позиций обеспечения оптимальных соотношений между максимальными конечными результатами и минимальными затратами при эффективном использовании материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Следует оговориться, что конечные результаты, выступающие в форме конечного продукта (независимо от содержания этой категории), не аддитивны, т.е. не складываются из результатов отраслей материального производства, т.к. часть их является промежуточным продуктом. Однако, на уровне отраслей та часть результатов, которая для народнохозяйственного уровня выступает в форме промежуточного продукта, является конечным результатом. Поэтому правомерна точка зрения тех экономистов, которые считают, что отнесение продукции к конечному или же к промежуточному продукту должно осуществляться не на основе значимости продукции, а в зависимости от уровня, на котором производится анализ.

На уровне народного хозяйства конечные результаты находят наиболее полное отражение в национальном доходе. Физический объем национального дохода характеризует величину ресурсов, которыми располагает общество для текущего потребления и накопления. Показатель национального дохода используется в качестве обобщающего показателя эффективности общественного производства через темпы роста произведенного национального дохода на душу населения. Для отраслей материального производства и предприятий определен показатель роста производства чистой продукции. Сквозным показателем повышения эффективности использования трудовых ресурсов для разных уровней управления принят показатель роста производительности труда. На народнохозяйственном уровне этот показатель исчисляется по национальному доходу, на уровне отраслей и предприятий — по чистой продукции. Основным показателем эффективности

использования основных фондов является фондоотдача. На уровне народного хозяйства этот показатель исчисляется по национальному доходу на I рубль среднегодовой стоимости основных производственных фондов. По отраслям и предприятиям показатель рассчитывается по чистой продукции. Показателем эффективности использования финансовых ресурсов является оборачиваемость оборотных средств, исчисляемая на различных уровнях соответственно по величине национального дохода или чистой продукции на I рубль среднегодовой стоимости оборотных средств.

В настоящее время не выработана единой подход к системе показателей оценки эффективности торговли. Большинство экономистов предлагают систему показателей, характеризующих или социальную, или экономическую эффективность.

Социальную эффективность предлагается измерять по экономии времени покупателей, косвенно характеризующих снижение издержек потребления. Экономическая эффективность определяется соотношением затрат и результатов труда. При этом результатами деятельности торговли, ее организаций и предприятий считают товарооборот и прибыль. Сопоставлением этих величин с ресурсами или затратами получают систему показателей эффективности. Такими показателями, в частности, являются фондоотдача (товарооборот на I рубль среднегодовой стоимости оборотных средств), производительность (товарооборот на одного среднесписочного работника).

Аналогичные показатели рассчитываются по прибыли. Для соизмерения результатов с затратами применяется система показателей в числителе которых – товарооборот или прибыль, а в знаменателе – или текущие затраты (издержки обращения), или приведенные затраты (издержки обращения и капитальные затраты, скорректированные на нормативный коэффициент эффективности).

Однако все показатели эффективности торговли являются локальными и исчисляются для предприятий оптовой или же розничной торговли.

При этом не соблюдается основной методологический принцип оценки эффективности с точки зрения теории конечных результатов.

Основным критерием эффективности социалистической экономики является степень удовлетворения материальных и культурных потребностей народа, которая в значительной степени характеризуется развитием розничного товарооборота. Для торговли розничный товарооборот выступает как конечный продукт отрасли, отражающий ее социально-экономическую функцию. Для оценки эффективности отрас-

ли могут быть использованы показатели, характеризующие темпы роста среднелюдового товарооборота, его структурные сдвиги, степень охвата покупательных фондов населения.

Взаимосвязь отраслевых показателей эффективности с народнохозяйственными обеспечивается применением таких показателей, как изменение доли розничного товарооборота в национальном доходе и фонде потребления.

Для формирования розничного товарооборота используются ресурсы и производятся затраты не только в розничной, но и в оптовой торговле. Поэтому для исчисления показателей экономической эффективности отрасли "Торговля" ресурсы, затраты и результаты должны выступать как совокупные, с учетом их величины как в розничной, так и в оптовой торговле.

Показатели эффективности использования ресурсов по товарообороту должны исчисляться отношением совокупных материальных, трудовых и финансовых ресурсов оптовой и розничной торговли к розничному товарообороту. Оптовый товарооборот является промежуточным продуктом для отрасли "Торговля" и, по нашему мнению, как показатель эффективности даже локальный для оптовой торговли может применяться лишь в исключительных случаях. Для оценки эффективности оптовой торговли должен применяться показатель розничного товарооборота по реализации, который является конечным результатом функционирования оптовой торговли.

Такой подход позволит обеспечить необходимое хозяйственное взаимодействие оптовой и розничной торговли и повысит роль оптового звена в обеспечении возрастания розничного товарооборота и улучшения его структуры.

Прибыль торговли, являясь частью чистого дохода общества, также должна рассматриваться как совокупный результат деятельности всех звеньев торговли, соответственно и затраты как текущие, так и приведенные, должны выступать в их совокупной величине.

Такой подход позволит более правильно соизмерять результаты и затраты по доведению различных групп товаров от производства до потребителя и будет способствовать повышению эффективности торговли в целом.

КЛАССИФИКАЦИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

В решении задач по экономическому стимулированию научно-технического прогресса в торговле определённое место принадлежит совершенствованию показателей оценки эффективности работы предприятий. При этом возникает необходимость выделения наряду с народно-хозяйственными специфических критериев и показателей эффективности хозяйствования для предприятий отдельных отраслей. Это касается и розничной торговли, специфика которой связана не только с условиями конечной реализации произведённых товаров, но и с организацией торговых услуг населению. Необходимость особого внимания к совершенствованию хозрасчётных отношений в розничной торговле вызывается и многочисленностью ее первичных звеньев — на начало 1978г. в стране насчитывалось 525 тыс. магазинов.

Совершенствование критериев эффективности в розничной торговле связано с упорядочением системы оценки хозяйственной деятельности предприятий. В розничной торговле основным хозрасчётным показателем эффективности является рентабельность товарооборота. При положительном значении этого показателя он не лишен ряда недостатков, которые неоднократно отмечались экономистами. Однако задача состоит не в том, чтобы уменьшить или недооценивать роль рентабельности товарооборота в системе хозрасчётных отношений, а том, чтобы создать условия, при которых рентабельность розничной торговли была бы адекватна росту эффективности ее деятельности. При этом должно обеспечиваться единство интересов общества и предприятия. Очевидно, для комплексной оценки эффективности хозяйственной деятельности нужна целая система взаимосвязанных показателей.

В Киевском торгово-экономическом институте проведены исследования, направленные на разработку системы показателей, характеризующих эффективность и качество работы розничных торговых организаций и предприятий.

На первом этапе исследования необходимо было определить основные принципы разработки системы показателей. Эти принципы сформулированы нами следующим образом:

- 1/ наиболее полное отражение достигнутых результатов деятельности;
- 2/ количественная измеримость результатов оценки;
- 3/ обеспечение показателей данными действующей системы учёта и отчётности;
- 4/ четкость методических подходов к расчёту отдельных показателей.

Построение системы показателей, характеризующих эффективность и качество работы розничных торговых организаций и предприятий, вызывает необходимость предварительной классификации показателей. В связи с этим, на втором этапе исследований нами были определены наиболее важные признаки показателей, положенные в основу классификации.

Одним из основных признаков классификации нами принято функциональное назначение отдельных показателей. В соответствии с этим признаком все показатели предлагается подразделять на показатели эффективности деятельности и на показатели качества работы розничных торговых организаций и предприятий. Показатели эффективности деятельности являются результатом соизмерения достигнутого эффекта / результата / с затратами или используемыми ресурсами. Иными словами, для определения эффективности надо измерить эффект / результат / и отнести его к величине затрат или ресурсов, требующихся для получения этого эффекта. Показатели качества работы характеризуют достигнутый уровень поставленной цели или задачи.

Важным признаком классификации мы считаем степень обобщения оценки деятельности. В соответствии с этим признаком, показатели подразделяются нами на обобщающие, характеризующие работу торговой организации или предприятия в целом, и на частные, которые характеризуют степень использования отдельных ресурсов и затрат, или отдельные стороны деятельности. В розничной торговле частные показатели отражают эффективность использования основных фондов, оборотных средств, трудовых средств, текущие и единовременные затраты, а также качество работы по использованию ресурсов и затрат, внедрению прогрессивной технологии, совершенствованию управления.

Существенным признаком классификации является, на наш взгляд

их значимость при оценке деятельности. В соответствии с этим признаком все показатели подразделены нами на основные, которым отдаётся предпочтение при оценке, и вспомогательные, которые служат для уточнения или дополнения основных показателей.

И наконец, одним из признаков классификации показателей нами принят уровень их применения. С этой целью систему показателей предлагается строить дифференцированно для торговых предприятий / к которым относятся магазины с различной степенью хозяйственной самостоятельности/, торговых организаций / к которым относятся местные торги, розничные торговые объединения, областные оптово-розничные конторы, республиканские оптово-розничные объединения, оптово-розничные плодоовощные конторы /и управлений торговли /областных и городских исполкомов Советов народных депутатов/.

Принципиальная схема предложенной нами классификации показателей эффективности и качества розничной торговли может быть представлена в следующем виде:

I. По функциональному назначению:

- а/ показатели, характеризующие эффективность;
- б/ показатели, характеризующие качество.

II. По степени обобщения оценки деятельности:

- а/ обобщающие;
- б/ вспомогательные.

III. По значимости показателя при оценке работы:

- а/ основные;
- б/ вспомогательные.

IV. По уровню применения:

а/ показатели, используемые для оценки работы торгового предприятия;

б/ показатели, используемые для оценки работы торговой организации;

в/ показатели, используемые для оценки управления торговли

С учётом изложенной классификации на третьем этапе исследований нами определены конкретные показатели, которые могут служить для оценки эффективности и качества работы розничных торговых организаций и предприятий.

Особое внимание нами уделено выбору обобщающих показателей эффективности розничной торговли. На наш взгляд, наиболее приемлемыми в этом отношении являются показатели ресурсоотдачи, рентабел

ности ресурсов и рентабельности совокупных затрат.

При оценке деятельности предприятий розничной торговли должен приниматься во внимание не только экономический, но и социальный эффект. Предлагается для характеристики этого эффекта использовать показатель отношения прибыли к объёму реализованных товаров и услуг. Следует отметить, что попытки объединить показатели объёма реализации товаров и услуг уже предпринимаются. Так, по действующей инструкции в состав розничного товарооборота, кроме реализации товаров, включается плата за доставку продовольственных товаров на дом, выручка магазинов за раскрой тканей и т.п. Однако имеется ввиду агрегирование этих показателей на более широкой основе: в объём реализованных услуг должны включаться не только все платные их виды, но и соответствующим образом оценённые бесплатные услуги. В связи с этим необходимо разработать методики исчисления объёма услуг, оказываемых предприятиями розничной торговли.

В разработанной на основе предлагаемой классификации системе показателей учтены имеющиеся источники информации в торговых предприятиях и организациях разного уровня / материалы статистической и бухгалтерской отчётности, данные оперативного учёта/, обеспечены единые методические принципы расчёта отдельных показателей.

Предлагаемая система показателей, построенная в соответствии с задачами ее практического применения, предназначена для оценки эффективности и качества работы розничных торговых организаций и предприятий в целом, работающих в сопоставимых условиях; анализа эффективности использования отдельных ресурсов и затрат и определения степени влияния основных факторов на общие результаты работы; выявления резервов и определения путей повышения эффективности и качества работы розничных торговых организаций и предприятий; самостоятельного планирования этих показателей торговыми организациями и предприятиями с последующим использованием при разработке торгфинплана.

По результатам анализа деятельности отдельных розничных торговых предприятий и организаций, основанном на использовании предложенной системы показателей, следует разрабатывать план экономических и организационно-технических мероприятий, направленных на дальнейшее повышение эффективности и качества работы.

НЕКОТОРЫЕ АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНТЕНСИФИКАЦИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ (на примерах Эстонской ССР)



Интенсификация в развитом социалистическом обществе является генеральным направлением повышения эффективности и качества работы во всех звеньях нашей экономики и в том числе и в общественном питании. В интенсификации общественного питания основными являются вопросы эффективного использования материально-технической базы, повышения производительности труда и совершенствования системы управления отраслью.

1. В Эстонской ССР, обладающей довольно развитой сетью общественного питания, за 1970-1976 гг. рост товарооборота общественного питания составил 136,5 %, в то же время прирост предприятий и посадочных мест в них составил соответственно 18,0 - и 20,2 %. За обследованный нами период численность работников общественного питания увеличилась на 17,7 %, а их производительность труда на 16,0 %. За счёт повышения производительности труда получено только 48,6 % прироста товарооборота. Приведенные данные указывают на то что, ещё имеются существенные внутренние резервы для повышения эффективности общественного питания.

2. Основной предпосылкой интенсификации отрасли является повышение производительности труда работников общественного питания, которое достигается в основном технико-организационными мероприятиями, а также усовершенствованием методов анализа и планирования. Общеизвестным является тот факт, что в настоящее время показатель производительности труда не планируется и в нередких случаях на предприятиях общественного питания она не является объектом анализа. В ежедневной практике чаще всего показателем производительности труда является соотношение товарооборота к среднесписочной численности работников. Мы придерживаемся мнения,

что в общественном питании показателем производительности труда мог бы быть товарооборот (оборот собственной продукции) [фактически отработанный час на I рабочего. Этот показатель является очень хорошим для анализа и планирования в отдельных цехах и предприятиях. Достигнутый уровень и дальнейший рост производительности труда должен быть регулирован, основой регулирования должны быть экономические рычаги. Размеры премии (в объеме 25-33 %) производственных рабочих и зав. производствами должны зависеть от факта сохранения базисного уровня производительности труда и от его перевыполнения.

3. Предпосылками перехода на интенсивный путь развития общественного питания является соблюдение определённых пропорций прироста рабочей силы (Р), основных фондов (Ф) и товарооборота (Т). Этими пропорциями прироста (предпосылками расширенного воспроизводства) являются:

1. Товарооборот (оборот собственной продукции) должен расти быстрее, чем рабочая сила:

$$\Delta T > \Delta \Phi > \Delta P;$$

2. Производительность труда должна расти быстрее, чем фондоемкость рабочей силы:

$$\Delta \frac{T}{P} > \Delta \frac{\Phi}{T};$$

3. Производительность труда должна расти быстрее, чем фондотдача:

$$\Delta \frac{T}{P} > \Delta \frac{T}{\Phi}$$

Для обеспечения вышеуказанных темпов прироста необходимо эти моменты в общественном питании материально стимулировать, т.е. они должны быть дополнительными условиями премирования руководящих работников предприятий. Из вышесказанного следует, что надо организовать чёткий учёт всех основных фондов, которые находятся в распоряжении общественного питания,

4. В настоящее время и в ближайшем будущем остается острой проблемой организация питания на более мелких промышленных предприятиях и в учреждениях, которых в республике много. На наш взгляд, для более экономного расходования материальных ресурсов, а главное - живого труда, очень актуальной является организация кооперативных базовых комбинатов питания для организации питания в отдельных промышленных районах.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Успешное выполнение задач, поставленных перед общественным питанием, требует искать новых показателей оценки хозяйственной деятельности предприятий общественного питания, ибо действующие показатели имеют серьезные недостатки.

В настоящее время хозяйственная деятельность предприятий общественного питания оценивается по системе трех основных показателей — товарооборота, оборота по продукции собственного производства и прибыли.

Продукция собственного производства не только неоднородна в предприятиях питания той же наценочной категории, но и различается по составу и структуре. Наибольшую долю продукции собственного производства должна составить обеденная продукция, которая определяет основную деятельность предприятий общественного питания. Однако доля обеденной продукции в общей продукции собственного производства предприятия питания имеет тенденцию снижения; одновременно повышается доля кондитерских и кулинарных изделий, реализуемых не в торговых залах предприятий питания. Производство обеденной продукции требует гораздо больше трудовых и материальных затрат, чем производство кондитерских и кулинарных изделий. Кроме того, последняя продукция и более рентабельная по сравнению с обеденной продукцией.

Подобные явления не стимулируют предприятий питания улучшать и внутреннюю структуру обеденной продукции. Здесь преобладают более дорогие, но менее трудоемкие мясные блюда по сравнению с трудоемкими и недорогими блюдами из овощей, картофеля, рыбы, плодов и фруктов. Во имя выполнения плана предприятия не только выпускают дорогие и нетрудоемкие блюда, изготавливают кондитерские и кулинарные изделия, но часто торгуют необработанными продуктами и товарами, предназначенными для изготовления блюд, на улицах, в магазинах кулинарии.

Оценка хозяйственной деятельности предприятий общественного питания только по товарообороту и обороту продукции собственного производства, на наш взгляд, недостаточна еще и потому, что по этим показателям нельзя судить, как в ней был удовлетворен разнообразный спрос посетителей, количество обслуживаемых посетителей. Наконец процент выполнения плана не показывает действительных результатов работы предприятий и на этой основе нельзя сравнивать достигнутые результаты отдельных предприятий.

Среди экономистов нет единого мнения по совершенствованию показателей оценки хозяйственной деятельности предприятий общественного питания, хотя все они признают недостатки действующих показателей. Одни предлагают планировать обеденную продукцию, другие - подразделить товарооборот на продажу продукции с потреблением на месте и без потребления на месте (как собственной продукции, так и покупных товаров), третьи же - вместо продукции собственного производства планировать структуру оборота по товарным группам.

Предлагаемые рядом экономистов новые показатели для оценки хозяйственной деятельности предприятий общественного питания имеют как положительные, так и отрицательные стороны. На наш взгляд, при выборе показателей необходимо исходить из следующих соображений:

1. Общественное питание - специфическая отрасль народного хозяйства, для которой характерны как функции материального производства, так и функции услуг;
2. Главным назначением общественного питания является обеспечение массового перехода населения от питания в домашних условиях к общественно-организационной форме потребления пищи;
3. Соответственно с программой КПСС в перспективе расширится бесплатное питание работников, занятых на производстве, учащихся в школах, профтехшколах, техникумах, вузах.

Следовательно показатели оценки хозяйственной деятельности предприятий общественного питания, с одной стороны, не должны противоречить осуществлению основной задачи отрасли, с другой стороны, они должны отражать эффективность их хозяйственной деятельности и быть сопоставимыми. Таким образом, пока нельзя отказаться от действующих в настоящее время показателей оценки

хозяйственной деятельности предприятий питания. Однако, на наш взгляд, должна измениться их роль: из плановых они должны стать расчетными. Вместо товарооборота и оборота собственной продукции целесообразно планировать количество посетителей, которых предприятия общественного питания должны обслужить за месяц, квартал, год.

Хозяйственную деятельность предприятий общественного питания не будут ограничивать планы товарооборота или оборота собственной продукции. Однако фактические результаты этих показателей необходимо рассчитывать, как и в настоящее время. Таким образом, все внимание предприятий должно быть сконцентрировано на удовлетворение спроса обслуживаемых контингентов на обеденную, кулинарную и другую продукцию, ибо им трудно будет обслужить планированное количество посетителей.

Выдвинутое предложение практически неосуществимо не только из-за сложности ведения учета количества обслуживаемых посетителей в предприятиях питания, но и из-за отказа от планирования товарооборота и оборота собственной продукции. Однако, на наш взгляд, это единственный показатель, который не имел бы выше указанных недостатков. Следовательно, уже в настоящее время наряду с товарооборотом и оборотом собственной продукции отдельным предприятиям питания, особенно закрытого типа, целесообразно планировать еще и количество посетителей, которых они должны обслужить. На основе этих данных нетрудно было бы рассчитать по каждому предприятию процент охвата питанием обслуживаемого им контингента. Этот показатель был бы более обобщающим, показывающим не только количественную, но и качественную сторону работы каждого предприятия питания.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ СОЗДАНИЯ КОМБИНАТА ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Важнейшей особенностью развития народного хозяйства на современном этапе является интенсификация общественного производства на основе использования последних достижений научно-технического прогресса. Научно обоснованное совершенствование управления социалистическим производством является одним из важнейших факторов роста эффективности общественного производства. "Решающим звеном — отмечал товарищ Л.И. Брежнев — становится организация, то есть дальнейшее совершенствование управления экономикой в самом широком смысле этого слова"¹.

Особенность отрасли общественного питания, как объекта управления состоит в сочетании в себе функций производства, реализации и организации потребления готовой продукции, взаимосвязанных в одном производственном цикле и протекающего в короткий промежуток времени. Наличие широко разветвленной сети предприятий общественного питания на территории нашей страны, значительное количество небольших предприятий и многообразие межотраслевых хозяйственных связей усложняет оперативное управление отраслью.

Неоправдано большое количество звеньев управления, зачастую дублирующих друг друга, подчинение их одновременно многим министерств и ведомствам затрудняет обеспечение эффективного решения задач, поставленных перед общественным питанием. Современное состояние управления отраслью в настоящее время, на наш взгляд, не может быть признано оптимальным.

Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 5 июля 1977 года "О мерах по дальнейшему развитию торговли", ставит перед работниками общественного питания качественно новые задачи предусматривает совершенствование системы управления и в частно-

¹ Материалы XXV съезда КПСС, с. 58

сти максимального сокращения числа параллельно действующих организаций, переход отрасли на трех-четырёх звенную систему управления. Предусматривается так же дальнейшее развитие концентрации производства.

В общественном питании концентрация производства имеет свои специфические особенности. Она в меньшей мере, чем в других отраслях может сводиться к укрупнению предприятий, т.к. это не всегда целесообразно в точки зрения территориальных интересов потребителей. На наш взгляд, концентрация в отрасли, должна выступать в виде создания комбинатов общественного питания, которые должны наделаться правами и обязанностями, определенными "Положением о социалистическом государственном производственном предприятии".

Комбинат общественного питания - государственная хозяйственная организации, находящаяся на полном хозрасчете. Необходимым условием создания комбината общественного питания является сочетание в его составе производственной базы (крупной кулинарной фабрики) и широкой сетью заготовочных предприятий и магазинов кулинарии.

Для более эффективного функционирования комбината, объем кулинарной продукции и полуфабрикатов максимально высокой степени готовности, производимых в специализированных цехах заготовочного предприятия, должен составлять не менее 50-60 % объема выработки продукции заготовочного предприятия.

Комбинат общественного питания осуществляет производственную, хозяйственную, торговую и оперативную работу по управлению, входящих в его состав предприятий в соответствии с планом и заданием, утвержденным вышестоящим органом управления.

Повсеместное создание таких производственно-хозяйственных комплексов отвечает растущим требованиям научно-технического прогресса и позволит коренным образом перестроить организацию и технологию производства продукции, обеспечит рост производительности труда и эффективности производства. Для определения основных количественных и качественных показателей всей деятельности отрасли общественного питания необходимо сформулировать критерии оценки.

Оценка результатов деятельности отрасли выступает в двух аспектах: народнохозяйственном и отраслевом. С позиции интересов повышения эффективности общественного производства в целом, требуется одновременное достижение как народнохозяйственной так

и отраслевой эффективности. Народнохозяйственная эффективность характеризует функционирование всей производственно-хозяйственной системы и измеряется степенью достижения цели, поставленной перед отраслью. Отраслевую эффективность характеризуют: производительность труда, достигнутая на предприятиях отрасли, степень использования материально-технической базы, рентабельность, уровень издержек производства и обращения, эффективность мероприятий по улучшению планирования и управления предприятиями отрасли и др.

В настоящее время актуальным является вопрос количественного измерения эффекта получаемого в результате проведения мероприятий по совершенствованию системы управления.

В общем виде для определения коэффициент полного эффекта достигаемого в результате проведения мероприятий, можно использовать формулу:

$$K_{п.э.} = \frac{\Delta\P + \Sigma н.э.}{\Sigma g.}$$

где $\Delta\P$ — прирост массы прибыли получаемой за счет проведения усовершенствования по сравнению с базисным годом;

$\Sigma н.э.$ — дополнительный народнохозяйственный эффект получаемый за счет проведения усовершенствования по сравнению в базисным годом.

$\Sigma g.$ — дополнительные затраты связанные с проведением данного усовершенствования.

Однако в настоящее время количественно измерить дополнительный народнохозяйственный эффект, получаемый народным хозяйством от проведения данного мероприятия в отрасли общественного питания, является довольно трудной задачей. Оценить количественного целесообразность проведения мероприятий, в области дальнейшей концентрации производства в отрасли общественного питания можно с позиции отраслевой эффективности. Экономический эффект в результате мероприятий по созданию комбинатов общественного питания, получаемого за счет наиболее рационального использования трудовых ресурсов в отрасли, можно определить по формуле:

$$\Sigma эф. = \sum_{i=1}^n S_i \left(\frac{\sum_{i=1}^n T_i}{\sum_{i=1}^n S_i} - \frac{\sum_{i=1}^n T_i}{\sum_{i=1}^n \bar{S}_i} \right)$$

где T_i – фактический товарооборот в базисном году по группе предприятий,
 $\bar{S}_i$ – фактическая численность работающих в i - группе предприятий в базисном году,
 S_i – численность работающих в i - группе предприятий при условии создания объединений,
 $i = 1, 2, 3 \dots n$ – количество групп предприятий вошедших в создаваемые объединения.

Экономический эффект получаемый в результате создания комбинат общественного питания обуславливается наличием следующих факторов:

- ростом объема товарооборота в следствии специализации отдельных звеньев комбината,
- снижением издержек производства и обращения,
- совершенствованием организации управления и хозрасчета,
- централизацией вспомогательных служб и сокращением числа непроизводственного персонала,
- возможностью более рационально применять современную высокопроизводительную технику и оборудование.

Черешка Б.И.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВЛИЯНИЯ НЕМЕСТНОГО НАСЕЛЕНИЯ НА ТОВАРООБОРОТ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ ГОРОДОВ

Общественное питание занимает важное место в деле повышении материального и культурного благосостояния советского народа. XXV съезд КПСС уделил много внимания вопросам совершенствования деятельности предприятий общественного питания в нашей стране. На повестке дня стоял вопрос расширения сети предприятий общественного питания, повышения культуры обслуживания посетителей, индустриализации приготовления пищи, механизации трудоемких процессов отдельных работ и т.д.

Предприятия общественного питания обслуживают в основном местное население. Поэтому общественное питание союзной республики и даже отдельного города является в некоторой степени замкнутой системой, отличающейся от розничной торговли. Ее производственные связи с системами общественного питания соседних республик и других городов довольно ограниченные. Например, в Литовской ССР места для посетителей в предприятиях общественного питания, расположенных при производственных предприятиях и в учебных заведениях, на начало 1979 г. составляли более 70% общего количества мест, а товарооборот – около 50%. Эти предприятия, как правило, обслуживают определенный контингент посетителей местного населения. Только общедоступные предприятия общественного питания предназначены как для местного населения, так и для приезжих.

Степень тяготения каждого отдельного города различна и зависит от специфики города и его географического расположения. Спрос неместного населения на продукцию общественного питания также неодинаков. Их влияние на товарооборот общественного питания зависит от:

- причин, формирующих тяготение в город;
- развития и размещения сети общедоступных предприятий общественного питания;
- уровня обслуживания посетителей и т.д.

Эти положения в основном и были взяты за основу при изучении влияния иногородних посетителей на товарооборот общественного питания отдельного города. Исследование количества посетителей, определение доли неместного населения, выявление причин прибытия и изучение социального состава посетителей, интенсивности посещения ими в течение дня отдельных типов предприятий, установление единовременной величины покупки – вот те основные задачи, которые были поставлены при организации опроса посетителей предприятий общественного питания семи городов республиканского подчинения Литовской ССР.

Сотрудниками Научно-исследовательской лаборатории экономики и организации торговли Вильнюсского Госуниверситета им. В.Капсукаса по заказу Министерства торговли Литовской ССР при активной помощи работников организаций общественного питания городов и учащихся торгово-кулинарных профессиональных школ в 1977–1978 г.г. был проведен анкетный опрос посетителей общедоступных предприятий общественного питания.

Все общедоступные предприятия общественного питания в зависимости от их местонахождения были распределены на три группы, каждая из которых, как показали дальнейшие исследования, характеризовала определенную долю неместных посетителей.

В первую группу вошли предприятия, где доля неместного населения значима. Это предприятия общественного питания, расположенные в центральной части города, при гостиницах, авто- и железнодорожных вокзалах, аэропортах, вблизи колхозных рынков, крупных магазинов, в местах скопления туристов.

Вторая группа состояла из предприятий, где доля неместного населения считалась умеренной. Это предприятия центральной части города, отдаленные от пешеходных маршрутов и остановок общественного транспорта, вблизи выездных автомагистралей из города, около крупных зрелищных учреждений и т.д.

Третьей группой охвачены предприятия общественного питания, где иногородний спрос считается незначительным. Это предприятия, расположенные на окраинах города, в жилых массивах, в неудобных для сообщения иногородним посетителям частях города.

В городах-курортах выделились две первые группы. Кулинарные магазины были выделены в отдельную группу. Предполагалось, что услугами предприятий общественного питания закрытого типа пользуется только местное население и опрос в них не был организован.

Для опроса были подобраны предприятия из каждой группы. Работа проведена в 62 общедоступных предприятиях общественного питания и в 15-ти кулинарных магазинах.

Посетителям в специальных анкетах предлагалось указать постоянное местожительство и социальное положение, а для неместных посетителей - и цель прибытия (по служебным делам, с группой туристов, по личным делам). В анкетах фиксировались дата и время посещения предприятия. В течение трех дней февраля и марта месяцев опросу было подвергнуто около 80 тыс. человек. Опрос проводился в определенные дни, характерные для всей недели: обыкновенный, базарный и выходной день. Было собрано и признано действительным 71% всех распространенных анкет.

В кулинарных магазинах опрос проводился в виде интервью, где, кроме вышеупомянутых данных, отмечалась также сумма денег, затраченных одним посетителем на покупки кулинарных продуктов. В кулинарных магазинах было опрошено свыше 40 тыс. покупателей.

Результаты проведенной работы показали, что неместное население в отдельных городах имеет важное значение при формировании объема и состава общедоступных предприятий общественного питания. Например, в первой группе предприятий неместные посетители составили: от 42,3% в г.Клайпеде до 74,2% - в Паланге; во второй группе - от 20,9% в Вильнюсе до 55,6% в Паланге; в третьей группе: от 7,5% в г.Паневежисе до 15% в г.Шяуляй.

В кулинарных магазинах, за исключением курортных городов, доля неместного населения колебалась в пределах 6-14% от общего числа покупателей.

Выборочно было установлено, что в предприятиях общественного питания неместное население затрачивало в среднем на 10% больше денег, чем местное. Если затраченные суммы одним посетителем на собственную продукцию в одинаковых типах предприятий почти совпадали, то покупок товаров неместное население употребляло значительно больше.

Исследования показали, что волну сезонности товарооборота, приходящегося на местное население по месяцам, более четко и правильно характеризует товароборот закрытой сети. В этом можно было убедиться, проверив данные отдельных городов за ряд лет. **Вышеустановленное обстоятельство дало нам повод использовать данные анализа сезонной волны товарооборота закрытой сети для расчета товарооборота, приходящегося на местных жителей в общедоступной сети.**

К рассчитанному товарообороту был прибавлен товароборот закрытой сети предприятий общественного питания и разница показала объем товарооборота, полученного от неместного населения.

В результате этой работы выяснилось, что по отдельным месяцам в разных городах доля товарооборота иногородних посетителей очень колеблется. Например, в столице Литовской ССР г. Вильнюсе в марте месяце (в месяце проведения опроса) в общем товарообороте общественного питания доля товарооборота иногородних посетителей составляла 14,4%, а в августе 23%; в г.

Каунасе соответственно - 15,5% и 40%; в курортных городах Друскининкай и Паланге в феврале - 50-60%, а в разгаре курортного сезона - в июле месяце - соответственно 89 и 96% общего товарооборота общественного питания города. Почти аналогичные данные нами были получены и при повторном опросе.



ОБ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ

Исследование экономической эффективности использования ресурсов, которыми располагают торговые предприятия, отстает от потребностей практики, где "... все острее ощущается необходимость глубокого, разностороннего анализа главных проблем развития народного хозяйства с позиции дальнейшего повышения его эффективности"¹. Объясняется это рядом обстоятельств. Прежде всего, трудностями в обобщенной оценке ресурсов. Единным измерителем совокупных ресурсов торговых предприятий представляется их денежная оценка поскольку метод взаимозаменяемости ресурсов в силу специфики торговли неприемлем. Однако предлагаемая рядом экономистов косвенная стоимостная оценка трудовых ресурсов посредством фонда заработной платы, на наш взгляд, неполна и несовершенна. Не всегда можно получить и точную оценку стоимостного объема используемых основных фондов, что обусловлено большим удельным весом (60%) арендованных фондов, которые не находят отражения в отчетности торговли.

В последнее время в литературе появился ряд конструктивных предложений по оценке эффективности использования отдельных ресурсов предприятий торговли². Однако методика получения обобщающей оценки эффективности использования, хотя бы основных ресурсов, и анализа влияния факторов на уровне торговых предприятий остается нерешенной.

В этой связи представляется перспективным вычисление показателя ресурсоотдачи (P_o) по формуле $P_o = \frac{T}{\bar{ч}} : \Pi$, где:

T — розничный товарооборот; $\bar{ч}$ — среднесписочная численность
¹ Брежнев Л.И. Выступление на Пленуме ЦК КПСС 27 ноября 1978 года. — Правда, 1978, 28 ноября.

² См., например, Петров П., Фомин А. Рациональное использование ресурсов. — Советская торговля, 1978, № I, с.28-30.

работников; П- торговая площадь. Этот показатель имеет реальный экономический смысл. Он характеризует производительность труда каждого работника торговли в расчете на единицу торговой площади или тоже самое, что отдачу товарооборота с единицы торговой площади в среднем каждым работником. Такой принцип построения показателя эффективности уже неоднократно рекомендовался в специальной литературе^I.

Предлагаемый показатель эффективности использования трудовых и материальных ресурсов торговых предприятий имеет ряд преимуществ:

- может исчисляться по предприятиям с различной степенью хозрасчетной самостоятельности. Это особенно важно для оценки эффективности использования ресурсов в магазинах, не состоящих на самостоятельном балансе, которые составляют подавляющее большинство розничных предприятий;

- является "сквозным", т.е. вычислим на всех уровнях управления торговлей;

- комплексно характеризует эффективность использования трудового и материального ресурсов предприятия, что отвечает задачам, поставленным XXV съездом КПСС: в условиях известной напряженности трудового баланса рационально использовать трудовые ресурсы в торговле, повысить отдачу с каждой единицы материальных ресурсов;

- однозначно оценивает эффективность, что позволяет выявлять тенденцию в ее динамике;

- сопоставим по предприятиям однородной специализации.

Совершенно очевидно, что чем больше величина P_0 , тем рациональнее используются трудовой и материальный ресурсы предприятия. Социалистическому обществу неозразлично за счет чего достигается более эффективное использование ресурсов. Рассматриваемый показатель дает возможность выявить меру влияния факторов, формирующих его уровень, в чем его еще одно существенное преимущество. для этого целесообразно рассматривать обратный показатель - ресурсоемкость товарооборота $P_e = \frac{Ч \cdot П}{Т}$.

^I См., например, Иваницкий В.И. Экономика торговли. - Киев: Вища школа, 1978, с. 274.

Сложившиеся уровни эффективности использования ресурсов и их изменение обусловлены многими факторами. Особое значение для повышения эффективности имеет анализ тех из них, на которые может непосредственно влиять коллектив предприятия. К таким факторам относятся:

- трудоемкость товарооборота $a = \frac{Чт}{T}$, где $Чт$ - среднесписочная численность работников торгового зала;
- оптимальность структуры площадей магазина $b = \frac{П}{Побщ.}$, где $Побщ.$ - общая площадь магазина;
- фактор, учитывающий техническую оснащенность предприятия $v = \frac{Побщ.}{АОФ}$, где $АОФ$ - среднегодовая стоимость активной части основных фондов;
- уровень технической оснащенности труда $г = \frac{АОФ}{Чт}$;
- среднесписочная численность работников - "д".

С учетом принятых факторов и введенных обозначений уровень ресурсоемкости товарооборота можно записать в виде модели

$$Pe = \frac{Ч \cdot П}{T} = \frac{Чт}{T} \cdot \frac{П}{Побщ.} \cdot \frac{Побщ.}{АОФ} \cdot \frac{АОФ}{Чт} \cdot Ч = a \cdot b \cdot v \cdot г \cdot д$$

Используя последовательно-цепной принцип элиминирования, можно определить изменение отдельных факторов и меру их влияния на результирующий показатель по формулам, приведенным в таблице I.

На основе этих формул произведен расчет уровня ресурсоемкости товарооборота, а также влияния факторов на его изменение по донецким универсам "Белый лебедь" и ЦУМ. Исследование показало, что ресурсоемкость товарооборота в ЦУМе на 24% выше, чем в "Белом лебеде". Однако повышение эффективности использования ресурсов в ЦУМе происходило более интенсивно: ресурсоемкость товарооборота в 1977 г. по сравнению с 1975 г. здесь снизилась на 16,5%, а в "Белом лебеде" - на 7,8%. Это свидетельствует о более благоприятной тенденции в изменении показателя эффективности использования ресурсов в ЦУМе. Достигнуто это главным образом за счет улучшения использования трудовых ресурсов. в ЦУМе трудоемкость товарооборота (фактор "а") уменьшилась на 20,5%, что обеспечило 122,3% абсолютного снижения ресурсоемкости товарооборота. в "Белом лебеде" величина рассматриваемого фактора уменьшилась только на 8,8%, что привело к абсолютному снижению ресурсоемкости на 153,5%.

Фактор "б" не влиял на изменение ресурсоемкости товарооборота поскольку доля торговой площади во всей площади магазинов не изменилась.

Таблица 1

Расчет влияния факторов на показатель ресурсоемкости товарооборота		
Факторы	Индекс	Абсолютные изменения ресурсоемкости товарооборота (Pe)
а	$\frac{a_1 b_0 v_0 \gamma_0 d_0}{a_0 b_0 v_0 \gamma_0 d_0}$	$\pm (a_1 - a_0) b_0 v_0 \gamma_0 d_0$
б	$\frac{a_1 b_1 v_0 \gamma_0 d_0}{a_1 b_0 v_0 \gamma_0 d_0}$	$\pm a_1 (b_1 - b_0) v_0 \gamma_0 d_0$
в	$\frac{a_1 b_1 v_1 \gamma_0 d_0}{a_1 b_1 v_0 \gamma_0 d_0}$	$\pm a_1 b_1 (v_1 - v_0) \gamma_0 d_0$
г	$\frac{a_1 b_1 v_1 \gamma_1 d_0}{a_1 b_1 v_1 \gamma_0 d_0}$	$\pm a_1 b_1 v_1 (\gamma_1 - \gamma_0) d_0$
д	$\frac{a_1 b_1 v_1 \gamma_1 d_1}{a_1 b_1 v_1 \gamma_1 d_0}$	$\pm a_1 b_1 v_1 \gamma_1 (d_1 - d_0)$
авбвгд	$\frac{a_1 b_1 v_1 \gamma_1 d_1}{a_0 b_0 v_0 \gamma_0 d_0}$	$\pm (a_1 b_1 v_1 \gamma_1 d_1 - a_0 b_0 v_0 \gamma_0 d_0)$

Улучшение технической оснащенности предприятий (фактор "в") способствовало снижению ресурсоемкости товарооборота в "Белом лебеде" на 101,7%, в ЦУМе на 40,9%.

Повышение уровня технической оснащенности труда в универсамах (фактор "г") не привело к высвобождению торговых работников (фактор "д"), в результате чего абсолютное увеличение ресурсоемкости товарооборота за счет этих факторов составило в "Белом лебеде" 155,2%, в ЦУМе - 63,2%.

Следовательно, если устранить влияние факторов, обусловивших увеличение ресурсоемкости товарооборота, то величина критерияльного показателя эффективности использования ресурсов в универсаме "Белый лебедь" была бы более благоприятной на 155,2%, в ЦУМе на 63,2%. Это и есть реальные минимальные резервы повышения использования ресурсов в анализируемых предприятиях.

Предлагаемая модель позволяет также производить сравнительный анализ эффективности использования ресурсов однотипных торговых предприятий.

О КРИТЕРИИ И ПОКАЗАТЕЛЯХ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ТОРГОВЛИ

С ускорением темпов научно-технического прогресса достижение лучших результатов в процессе эксплуатации основных фондов торговли становится неременным условием. Оценка этих результатов требует выбора определенного критерия и использования соответствующих показателей. Критерий и показатели эффективности основных фондов торговли должны отражать не только экономическую, но и социальную функцию отрасли в системе общественного разделения труда.

Для оценки экономической эффективности основных фондов в специальной литературе предлагается ряд стоимостных и натуральных показателей. Использование тех или иных показателей определяется тем, насколько полно и правильно они позволяют оценить эффективность функционирования основных фондов не только в целом, но и основных их элементов — площади торговых помещений и оборудования, функционирующих в торгово-технологическом процессе во взаимодействии.

Показатели эффективности основных фондов должны быть очень чувствительными к изменению факторов, обуславливающих их функционирование. Они должны помочь вскрыть резервы ее повышения по всем направлениям: выбора экономически эффективных форм специализации и типизации магазинов, оптимизации их технико-экономических параметров, рационального оснащения торгово-технологическим оборудованием и улучшения его использования, внедрения прогрессивных методов торговли, правильного размещения предприятий, установления оптимального режима работы и т.д.

Показатели оценки эффективности основных фондов торговли должны быть увязаны с показателями перспективного планирования их развития. Выбор показателя эффективности основных фондов торговли должен основываться, прежде всего, на анализе соответствия стоимостных и натуральных показателей перечисленным выше требованиям.

Анализ изменения различных показателей в зависимости от изменения параметров основных фондов проведен на материалах исследований магазинов "Универсам". В магазинах этого типа используется прогрессивная технология торгового прогресса и современное оборудование.

Они спроектированы и построены с учетом достижений научно-технического прогресса в торговле.

Проведенные исследования показали, что стоимостной показатель — фондоотдача не может быть положен в основу оценки эффективности основных фондов торговли. Этот показатель является частной характеристикой эффективности основных фондов и отражает только один ее аспект — эффективность капитальных вложений на введенные в действие основные фонды.

Показатель фондоотдачи не дает правильного представления об эффективности функционирования основных фондов, так как она определяется не стоимостными, а технико-экономическими параметрами предприятий и условиями их эксплуатации, то есть факторами, лежащими за пределами стоимостных показателей.

Технико-экономические параметры предприятий измеряются натуральными показателями: состав общей площади, размер и структура торговой площади, коэффициент установочной и демонстрационной площади, количество оборудования и соответствие его нормам и т.д. Поэтому по отношению к этим показателям должен измеряться и результат.

Проведенные исследования показали, что увеличение стоимости основных фондов не всегда сопровождается улучшением их технико-экономических параметров. Например, при колеблемости стоимости основных фондов универсамов от I до I,8 млн. рублей, размер их торговой и общей площади не изменяется. В результате, при улучшении ее использования и повышении рентабельности хозяйственной деятельности магазинов, фондоотдача снижается. Это свидетельствует о том, что снижение фондоотдачи может быть обусловлено недостатками не в эксплуатации основных фондов, а неэффективным использованием капитальных вложений на их строительство.

Оценка эффективности действующих основных фондов в стоимостных показателях не позволяет выявить эффективность использования активной их части — оборудования. Повышение стоимости оборудования не равнозначно повышению технической оснащенности предприятий. Данные обследований свидетельствуют о том, что с увеличением стоимости оборудования его количество, приходящееся на кв.м торговой пло-

щадя универсамов, уменьшается. В результате, даже при росте товарооборота на единицу оборудования, особенно контрольно-кассового, фондоотдача значительно снижается.

Неприемлемость стоимостных показателей для оценки эффективности основных фондов торговли определяется и тем, что планирование их развития осуществляется в натуральных показателях. Стоимостные показатели для этих целей использовать невозможно, так как они несут в себе большую долю неопределенности в отношении стоимости будущих фондов, потому что фактические расходы значительно отличаются от смет. Например, стоимость основных фондов действующих универсамов в среднем в 2,5 раза превышает проектные показатели.

Таким образом, экономическая эффективность основных фондов торговли должна оцениваться системой натуральных показателей, отражающих эффективность их функционирования и позволяющих оптимизировать технико-экономические параметры предприятий с учетом требований научно-технического прогресса.

Что касается социального аспекта эффективности основных фондов торговли, то он практически не исследовался. Для выявления социальной эффективности основных фондов торговли требуется проведение целевых социологических исследований, позволяющих определить затраты времени населения на приобретение товаров и оценить влияния на их уровень технико-экономических параметров предприятий.

Арон С.К.

ИЗМЕРЕНИЕ СКОРОСТИ ДВИЖЕНИЯ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ

I. Повышение скорости движения товарных запасов играет важную роль в создании наиболее тесных связей между производством и потреблением, позволяет повысить качество торгового обслуживания населения.

2. Для измерения скорости движения товарных запасов можно использовать следующие показатели: скорость оборота, времена обращения товаров, а также обратный коэффициент скорости оборота.

3. На уровне розничных торговых организаций показатели скорости движения товарных запасов рассчитываются на базе розничного товарооборота и средних товарных запасов розничной торговли.

На уровне оптовых торговых организаций показатели скорости движения товарных запасов определяются на базе оптового товарооборота и средних товарных запасов оптовой торговли.

В торговых системах или в территориальном разрезе, где имеется как оптовая, так и розничная продажа, показатели скорости движения товарных запасов надо рассчитывать на базе чистого товарооборота и суммы средних товарных запасов оптовой и розничной торговли. Чистый товарооборот торговой системы составляет розничный товарооборот и оптовый товарооборот другим торговым системам. Чистый товарооборот в территориальном разрезе образуется за счет розничного товарооборота территориальной единицы и оптового товарооборота другим территориальным единицам.

4. На изменение показателей скорости движения товарных запасов в торговых организациях оказывает влияние изменение структуры товарооборота и товарных запасов.

Для измерения влияния структуры товарооборота можно использовать индекс структурных сдвигов обратного коэффициента скорости оборота ($I_{\bar{c}}^{\text{стр.сд.}}$).

$$I_{\bar{c}}^{\text{стр.сд.}} = \frac{\bar{c}_{\text{усл.}}}{\bar{c}_0} = \frac{\sum_{i=1}^n c_{i0} \kappa_{i1}}{\sum_{i=1}^n \kappa_{i1}} : \frac{\sum_{i=1}^n c_{i0} \kappa_{i0}}{\sum_{i=1}^n \kappa_{i0}} = \frac{\sum_{i=1}^n c_{i0} e_{\kappa_{i1}}}{\sum_{i=1}^n c_{i0} e_{\kappa_{i0}}} \quad (I),$$

где $\bar{c}_{\text{усл.}}$ - условный средний обратный коэффициент (в торговой организации);

$\bar{c}_0$ - базисный (плановый) средний обратный коэффициент;

c_{i0} - базисный (плановый) обратный коэффициент на уровне торгового предприятия или в разрезе товарных групп, который рассчитывается следующим образом: $\frac{\bar{v}}{\kappa}$

κ_{i1}, κ_{i0} - отчетный и базисный (плановый) товарооборот торгового предприятия или товарооборот в разрезе товарных групп;

$\bar{c}_{i1}, \bar{c}_{i0}$ - отчетный и базисный (плановый) удельный вес товарооборота торгового предприятия или товарной группы.

Для учета влияния изменения структуры товарных запасов рекомендуется рассчитывать индекс структурных сдвигов скорости оборота ($I_{\bar{K}}^{\text{стр.сд.}}$).

$$I_{\bar{K}}^{\text{стр.сд.}} = \frac{\bar{K}_{\text{усл.}}}{\bar{K}_0} = \frac{\sum_{i=1}^n K_{i0} \bar{v}_{i1}}{\sum_{i=1}^n \bar{v}_{i1}} \cdot \frac{\sum_{i=1}^n K_{i0} \bar{v}_{i0}}{\sum_{i=1}^n \bar{v}_{i0}} = \frac{\sum_{i=1}^n K_{i0} \bar{c}_{\bar{v}_{i1}}}{\sum_{i=1}^n K_{i0} \bar{c}_{\bar{v}_{i0}}} \quad (2)$$

где $\bar{K}_{\text{усл.}}, \bar{K}_0$ - условная и базисная (плановая) средняя скорость оборота (в торговой организации);

$\bar{v}_{i1}, \bar{v}_{i0}$ - отчетный и базисный (плановый) средний товарный запас;

K_{i0} - базисная (плановая) скорость оборота на уровне торгового предприятия или в разрезе товарных групп, который рассчитывается $\frac{n}{\bar{v}}$

$\bar{c}_{\bar{v}_{i0}}, \bar{c}_{\bar{v}_{i1}}$ - отчетный и базисный (плановый) удельный вес средних товарных запасов торгового предприятия или товарной группы;

i - индекс товарного предприятия или товарной группы;

n - число предприятий или товарных групп.

Для элиминирования влияния структурных сдвигов на скорость движения товарных запасов рекомендуется корректировать индекс переменного состава вышеприведенных показателей с индексами структурных сдвигов следующим образом;

$$I_{\bar{c}}^{\text{пер.сост.}} : I_{\bar{c}}^{\text{стр.сд.}} \quad \text{и} \quad (3)$$

$$I_{\bar{K}}^{\text{пер.сост.}} : I_{\bar{K}}^{\text{стр.сд.}} \quad (4)$$

$$\text{где } I_{\bar{K}}^{\text{пер.сост.}} = \frac{\bar{c}_1}{\bar{c}_0} \quad \text{и} \quad I_{\bar{K}}^{\text{пер.сост.}} = \frac{\bar{K}_1}{\bar{K}_0}$$

$\bar{c}_1$ - отчетный средний обратный коэффициент (в торговой организации);

$\bar{K}_1$ - отчетная средняя скорость оборота (в торговой организации).

РОЛЬ ИЗУЧЕНИЯ НЕУДОВЛЕТВОРЕННОГО СПРОСА
В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ
РАБОТЫ В ТОРГОВЛЕ

При социализме общество заинтересовано в том, чтобы каждое звено в цепи производство-распределение-обмен-потребление функционировало максимально эффективно, с минимальными затратами общества в целом. Спрос населения на товары и услуги, который предъявляется сфере обмена, в процессе его реализации распадается на реализованный и неудовлетворенный спрос. Народнохозяйственная значимость последнего определяется его размерами. Денежные сбережения населения Латвийской ССР, которые безусловно не равны объему неудовлетворенного спроса, но достаточно близко характеризуют его, в настоящее время составляют более половины годового розничного товарооборота республики.

Повышение эффективности в любой сфере деятельности К.Маркс в конечном счете рассматривал как экономию времени и видел в этом один из важнейших экономических законов. Нарушение пропорций распределения и обмена, в том числе условия и причины организационного характера, порождающие неудовлетворенный спрос, влияют на процесс воспроизводства, уровень жизни населения и вызывают прямые потери времени членов общества, необходимого им для всестороннего развития личности. В связи с этим имеется необходимость организации стройной системы изучения неудовлетворенного спроса населения и обеспечения использования его результатов в коммерческой деятельности на всех уровнях управления торговлей.

Принятие оптимального решения по вопросам товароснабжения требует наличия информации о товарных ресурсах, объеме и структуре спроса, в том числе неудовлетворенного спроса населения. Часть необходимой информации содержат материалы учета и отчетности торговли, получение же другой части возможно только при помощи специальных наблюдений за состоянием и степенью удовлетворения спроса населения на товары.

Работники торговли в настоящее время располагают достаточно широким арсеналом различных методов изучения спроса на товары. Имеются также рекомендации об использовании полученной инфор-

мации в практической работе. Однако эти рекомендации в своем большинстве ограничиваются лишь общими указаниями, не раскрывая проблему доходчиво и детально. В результате потребление собранной информации осуществляется эпизодически, она не находит должного применения в коммерческой деятельности. Недооценка этой информации отрицательно влияет также на организацию информационных потоков между различными звеньями и уровнями торговли. Все это снижает заинтересованность в применении рекомендованных методов изучения спроса.

Несколько лет тому назад в предприятиях розничной торговли Латвийской ССР введены специальные книги изучения спроса, в которых фиксируется отсутствие в продаже товаров, а также замечания и пожелания покупателей в отношении ассортимента, качества, отделки, внешнего оформления изделий. Эти книги по существу являются важнейшим средством работников магазинов по изучению неудовлетворенного спроса населения. Однако, практика свидетельствует о том, что они ведутся формально, от случая к случаю, почти всегда одним лицом, хотя согласно положению записи в них должны делать все продавцы, продавцы-консультанты, обслуживающие данное рабочее место. Подобное отношение санкционируется руководством торговых предприятий и организаций, несмотря на то, что эти книги позволяют ежедневно выявить неудовлетворенный спрос покупателей, т.е. получить информацию, которая крайне необходима при разработке целого ряда различных коммерческих решений.

Для того, чтобы работа по изучению неудовлетворенного спроса была бы эффективной, она должна соответствовать экономическим интересам работников магазинов, коммерческого персонала торговых организаций и промышленности. В этих целях необходима четкая схема циркулирования информации и ее увязка с решаемыми коммерческими задачами. Имеющаяся или поступающая на каждом уровне управления информация должна быть прежде всего максимально использована для решения собственных коммерческих задач. Объем и структура информации, передаваемой другому уровню, должны быть строго регламентированы. В конкретном случае схема сбора, обработки, использования и передачи информации о неудовлетворенном спросе населения может быть представлена в следующем виде:

1) зафиксированное работниками торгового зала отсутствие в продаже того или иного товара используется для разработки заказа на текущий завоз товаров в магазин. В случае невыполнения этого заказа конкретные виды и разновидности изделий заносятся в списки товаров, спрос на которые не удовлетворяется. Подобные

списки с определенной периодичностью представляются вышестоящей организации. При этом в эти списки работники магазинов дают экспертную оценку объема неудовлетворенного спроса. Систематическое ведение данной работы в магазине контролируется вышестоящим звеном;

2) поступающие от магазинов списки товаров, спрос на которые не удовлетворяется, используются товароведами торговых организаций для обеспечения завоза в торговую сеть недостающих товаров. В случае отсутствия возможности устранить перебои в торговле конкретным изделием, товаровед на списке делает отметку о причинах возникновения дефицитности. Информация о неудовлетворенном спросе обобщается по торговой организации в целом, накапливается и используется в процессе определения потребности в товарах для обоснования заявок и заказов. Указанная информация в обобщенном виде, кроме того, представляется оптовому звену и управленческому аппарату торговой системы. Анализ указанных причин возникновения перебоев в торговле к тому же позволяет достаточно объективно оценить качество работы товароведа. Если товар не является строго фондируемым, а предусмотренные договором поставки количества уже получены — это свидетельствует о том, что ошибочно определена потребность в данном товаре при разработке заказа на поставку. Принятые товароведом промежуточные меры будут характеризовать его как специалиста;

3) оптовая организация использует представленную розницей информацию о неудовлетворенном спросе как для оперативной работы с промышленностью, так и при разработке заявок на планирование производства товаров;

4) промышленные предприятия в результате этого получают представительную качественную и количественную информацию о товарах, спрос на которые не удовлетворяется, и могут обеспечить планирование их производства.

Таким образом информация, зафиксированная в результате непосредственного контакта работника торговли с покупателем, будет нацелена на решение конкретных задач и использована на всех этапах товародвижения и всех уровнях управления торговлей. Непосредственная увязка работы по изучению спроса с другими элементами коммерческой работы, осуществление постоянного контроля со стороны руководства позволят своевременно выявить перебои в торговле отдельными товарами и устранить их в максимально короткие сроки, обеспечивая более высокую отраслевую и социальную эффективность коммерческой работы.

РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА В ТОРГОВЛЕ

В период создания материально-технической базы коммунизма все большее значение приобретают вопросы интенсивного развития экономики страны. В советской торговле, как в отрасли народного хозяйства и в заключительной стадии товарного обращения, производятся затраты труда, связанные с продолжением процесса производства и сменой форм стоимостей. В условиях, когда первоочередное внимание уделяется вопросам повышения эффективности и экономии затрат живого труда, расходятся мнения ряда экономистов по вопросу сущности и роли труда в торговле.

В зависимости от того, относится ли торговля к сфере материального производства или сфере обслуживания, делается вывод о критериях оценки ее экономической эффективности, роли в народном хозяйстве и задачах дальнейшего развития.

К вопросу об отнесении торговли к той или иной сфере общественного воспроизводства следует подходить не с точки зрения соотношения затрат производительного и непроизводительного труда, а задач, роли и места торговли в народном хозяйстве.

Поскольку торговля призвана удовлетворять платежеспособный спрос населения товарами народного потребления в определенных количествах и ассортименте и предоставлять ряд услуг по обслуживанию покупателей, по своему характеру она является отраслью сферы обслуживания.

Затраты производительного труда по продолжению и завершению процесса производства в торговле является вынужденными затратами, как следствие незавершения доработки товаров в сфере материального производства.

С продолжением процесса углубления разделения общественного труда между производством и торговлей и совершенствованием системы товароснабжения доля затрат труда по продолжению процесса производства в торговле сокращается. В перспективе эта тенден-

ция будет усиливаться.

Однако в настоящее время ЦСУ СССР относит торговлю к сфере материального производства. ("Вестник статистики", 1976, № 7, с.63-64). Из этого следует, что для оценки роли торговли в народном хозяйстве надо руководствоваться показателем созданного национального дохода в ней. Такой подход является глубоко ошибочным.

Доля торговли в создании национального дохода страны постоянно уменьшается, т.к. уменьшается удельный вес производительных затрат труда в торговле. Но эффективность торговли не уменьшается, а наоборот повышается.

Если сейчас в торговле еще преобладают затраты по продолжению производства, особенно в торговле продовольственными товарами, то это свидетельствует о более низкой народнохозяйственной эффективности трудовых затрат, произведенных в торговле. Это как раз является резервом повышения эффективности труда. Путем перемещения производительных затрат из сферы обращения в сферу производства, где имеются все условия для механизации и автоматизации их, возможно значительное повышение производительности труда и соответствующее сокращение численности работников.

Так, в торговле продовольственными товарами узловой проблемой продолжает оставаться недостаток товаров в промышленной расфасовке и упаковке. Имеется достаточно расчетов, подтверждающих экономические преимущества и выгоду организации расфасовки и упаковки товаров в промышленности. Выпуск их увеличивается, но медленно. Ускорение этого процесса способствовало бы повышению эффективности труда. Поэтому на предприятиях, производящих продовольственные товары, при их реконструкции и расширении, на первый план необходимо выдвинуть вопросы обеспечения выпуска товаров только в расфасованном и упакованном виде, т.е. перейти на обеспечение торговли штучными продовольственными товарами.

Обеспечение торговли товарами в промышленной расфасовке создает необходимые предпосылки для более рационального использования трудовых ресурсов и материально-технической базы торговли.

Важной проблемой розничной торговли является ускорение товарооборачиваемости. В исторически сложившихся условиях товароснабжения и состояния материально-технической базы торговли, розничная торговля в большой степени выполняет функции оптовой

торговли и других снабженческих организаций.

Так, сейчас около половины площадей розничных торговых предприятий заняты под подсобные помещения, которые как правило полностью заняты для хранения товаров, причем на длительные сроки. Назрела необходимость разработать и осуществить комплексные планы реконструкции старой розничной торговой сети, особенно в крупных городах. Исходя из конкретных условий, необходимо решать вопросы нового строительства крупных магазинов, реконструкции и укрупнения старых, предусматривая при этом расширение торговых площадей, сокращение подсобных помещений, работу по самообслуживанию, применение контейнеров при доставке товаров. Одновременно магазины должны быть освобождены от функций длительного хранения товаров. Это в свою очередь требует наладить четкую систему товароснабжения, а в отдельных случаях — создания и строительства крупных снабженческих баз, которые осуществляли бы длительное хранение товаров, подсортировку и централизованный завоз их в розничную торговую сеть.

С целью повышения эффективности затрат труда в торговле и сокращения издержек потребления населения, в крупных городах развитие розничной торговой сети следует осуществлять по схемам размещения торговых предприятий. Схемы размещения сети должны предусматривать обеспечение населения товарами по зонам обслуживания на основе генеральных планов развития городов и перспективной численности населения. Такой подход позволяет избрать оптимальный тип магазина, обеспечивающий достижение наибольшей эффективности не только в момент начала эксплуатации, но и в перспективе.

В крупных городах целесообразно пересмотреть систему управления торговлей с целью концентрации ее в крупных хозрасчетных торгорганизациях, исключив случаи параллельной деятельности в одном районе нескольких торговых организаций разных систем и ведомств, а также предусмотреть сокращение звенности управления ими.

Развитие комплекса торгового обслуживания населения получает максимальную эффективность только на основе перспективных планов, разработанных с учетом достижений научно-технического прогресса. Ускорение научно-технического прогресса в торговле достигается разработкой и внедрением рациональных торгово-технологических схем, совершенствованием структуры управления процессом товародвижения и торговыми предприятиями.

ПРОДАЖА ТОВАРОВ ПО ЗАКАЗАМ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В ТОРГОВЛЕ

В "Основных направлениях развития народного хозяйства СССР на 1976-1980 годы" указано: "Повысить эффективность использования трудовых ресурсов. Ускорить темпы комплексной механизации и автоматизации производственных процессов во всех отраслях народного хозяйства, особенно механизации вспомогательных и подсобных работ. Значительно повысить энерговооруженность труда. Существенно сократить удельный вес ручного труда".¹ Взятый партией курс на всемерную интенсификацию социалистического производства по-новому ставит проблемы обеспечения потребностей народного хозяйства трудовыми ресурсами, прежде всего за счет внутренних резервов предприятий. Все это в полной мере относится и к торговой отрасли. Рациональное использование трудовых ресурсов является важным условием дальнейшего повышения экономической эффективности торговли.

В приросте трудовых ресурсов общества увеличивается доля сферы услуг. Так, удельный вес работников, занятых в непродовольственной сфере, в 1965 году составлял 20,2, а в 1977 25,1%. В настоящее время в сфере товарного обращения страны трудится 8% численности рабочих и служащих народного хозяйства. В торговле занято более 9 млн. человек, из них свыше 4 млн. работает в розничной торговле. Ежегодно количество торговых работников увеличивается почти на четверть миллиона. При этом необходимо отметить, что по сравнению с другими отраслями народного хозяйства численность работников торговли растет опережающими темпами. Несмотря на это, дефицит торговых кадров продолжает сохраняться.

Учитывая напряженный трудовой баланс, а также ориентацию на интенсивные факторы, особую актуальность приобретают вопросы эффективного использования трудовых ресурсов в торговле, повышения эффективности труда.

Проблема повышения эффективности труда в розничной торговле

¹ Материалы XXV съезда КПСС. М., Политиздат, 1976, стр. 167-168.

в настоящее время в определенной мере сдерживается спецификой его организации. Эффективность труда работников магазинов в значительной степени находится в зависимости от интенсивности покупательских потоков. Если в часы работы магазина с незначительным потоком покупателей часть персонала загружена не полностью, а некоторые работники вообще не участвуют в трудовом процессе, то в часы наибольших потоков покупателей труд становится весьма напряженным. Это отрицательно сказывается и на состоянии здоровья работников, и на уровне обслуживания покупателей. Устранить это негативное явление в работе персонала магазинов в значительной мере способствует внедрение торговли по заказам.

В настоящее время торговля по заказам организована, в основном, в крупных продовольственных магазинах через отделы /столы/ заказов, которые имеют постоянно или периодически действующие пункты приема заказов на промышленных предприятиях, а также в специализированных магазинах заказов.

Сущность этого специфического метода продажи товаров состоит в том, что покупатель предварительно заказывает необходимые ему товары в отделе /столе/ заказов магазина /пункте приема заказов/ и в указанное в заказе время получает товары в магазине либо их доставляют ему на дом или в другое указанное в заказе место.

В этих условиях снижается степень воздействия интенсивности покупательских потоков на уровень напряженности труда работников магазинов. Крупный отдел или магазин заказов с современной технологией торговых процессов в большой мере напоминает производственный цех с ритмичной организацией труда, что объясняется заочным предъявлением требований на обслуживание, а также разделением во времени заказа и его исполнения.

Увеличение объема выполняемых индивидуальных заказов, массовая доставка наборов на промышленные предприятия способствует ритмичной организации торгового процесса, рациональному использованию рабочего времени, что существенно влияет на повышение производительности труда. Создаются условия механизации и автоматизации торгово-технологических процессов, что неизменно влечет за собой сокращение численности рабочих и повышение эффективности их труда.

Преимущества, заложенные в торговле по заказам, обуславливают высокие темпы ее развития. Например, в Украинской ССР, объем продажи товаров по заказам, только за два года текущей пятилетки увеличился более чем на 40%, что превышает рост товарооборота продовольственных товаров в целом.

Развитию торговли по заказам в столице Украины способствова-

ла организация фирмы торговых услуг "Киев". Товарооборот отделов заказов фирмы в 1977 году увеличился по сравнению с 1975 на 69,4 % и составил 6,9 % в общем товарообороте.

Анализ работы магазинов и отделов заказов фирмы "Киев" свидетельствует о том, что производительность труда работников отделов заказов значительно выше, в некоторых случаях в 1,5-2,0 раза, чем в целом по магазину. Так, например, производительность труда работников отделов заказов в 1976 году выросла по сравнению с 1974 годом на 31,7 %, а по магазинам — на 10 %.

Все это свидетельствует о том, что при увеличении объема выполняемых заказов, производительность труда работников отделов заказов резко увеличивается, рационально используется рабочее время, более ритмично проходит торговый процесс, что в конечном итоге приводит к эффективному использованию трудовых ресурсов, повышению эффективности труда.

Внедрение продажи товаров по заказам позволяет не только повысить эффективность использования трудовых ресурсов в торговле, но и оказывает существенное влияние на сокращение издержек потребления и прежде всего на сокращение затрат времени населения на приобретение товаров. В настоящее время эти затраты еще довольно значительны и составляют в стране, по расчетам экономистов, примерно 45 млрд. часов в год.

Исследование показывает, что по сравнению с обычными методами, продажа товаров по заказам, когда заказ принимается, исполняется и вручается покупателю непосредственно в магазине, позволяет сократить время на покупку на 35-40%, а при доставке заказанных товаров домой или к месту работы покупателя в 4-5 раз. Если заказ принимается по телефону и доставляется на дом, то время покупки сокращается в 6-7 раз. Увеличение удельного веса продажи товаров по заказам только до 4%, по утверждению специалистов, в сочетании с доставкой их на дом сократит затраты времени населения на приобретение товаров примерно 1 млрд. часов в год. Следовательно, дальнейшее развитие продажи товаров по заказам имеет большое социально-экономическое значение.

Дальнейшему внедрению и совершенствованию торговли по предварительным заказам будет, по нашему мнению, способствовать:

- организация активной информации населения о преимуществах и выгодах данного метода продажи товаров;
- обеспечение отделов и магазинов заказов достаточным количеством предварительно расфасованных товаров;
- применение контейнеров и других прогрессивных видов оборудования для доставки заказанных товаров населению и др.

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА ТОРГОВЛИ

1. Одним из важнейших условий осуществления экономической стратегии партии является повышение эффективности и качества работы, совершенствование хозяйственного механизма развитого социалистического общества.

Хозяйственный механизм представляет собой единую систему и сложный комплекс экономических отношений по организации общественного производства, связанных с использованием в совокупности всей системы экономических законов социализма.

2. Основные элементы хозяйственного механизма: экономическое и социальное планирование, управление, хозрасчётные отношения, стимулирование, ответственность и др. Важная особенность — комплексность и цельность всех его элементов, ибо экономические законы взаимосвязаны, они действуют и используются в совокупности.

Хозяйственный механизм должен соответствовать уровню зрелости экономических отношений общества. Поэтому возникает необходимость его совершенствования по мере развития производительных сил и изменения производственных отношений.

3. Хозяйственный механизм торговли улучшается (повышается обоснованность плановых заданий, внедряются хозрасчётные отношения, совершенствуются формы материального и морального стимулирования и т.п. Вместе с тем он еще не отвечает возросшим требованиям, предъявляемым к этой отрасли в развитом социалистическом обществе. Принимаемые локальные меры по отлаживанию отдельных его элементов не всегда дают желаемый результат.

4. Комплексный анализ деятельности розничной и оптовой торговли показывает, что многие недостатки в торговом обслуживании происходят по вине оптового звена из-за отсутствия отлаженного четко действующего хозяйственного механизма, согласованности между его элементами в розничной и оптовой торговле.

Нет "стыковки" в оценочных показателях, в порядке стимулирования работников розничного и оптового звена, в их ответственности за достижение конечных результатов торговли. Все это отрицательно влияет на решение задач по рациональному размещению товарных запасов по звеньям торговли и их маневрированию между торговыми организациями и предприятиями, по организации централизованной доставки товаров в магазины.

5. В повышении обоснованности планов важное значение имеет разработка и широкое использование экономических нормативов, посредством которых регулируются соотношения затрат и результатов, определяется мера материальной заинтересованности и ответственности коллективов и его членов.

Исследование нормативного хозяйства хозяйства показывает, что многие действующие нормы и нормативы не отвечают требованиям, предъявляемым этой экономической категории. Нередко смешиваются понятия "план" и "норма", что снижает организующую и направляющую роль нормативов для выработки стратегии хозяйствования, в особенности на перспективу. По нашему мнению, подобную роль не выполняют нормативы обеспеченности торговой площадью, товарных запасов, товарооборота на 1 м² торговой площади по типам магазинов и т.п.

6. Актуальная проблема совершенствования хозяйственного механизма — это научно обоснованный выбор оценочных показателей, которые оказывают влияние на эффективность организации хозяйственного расчета, стимулирования, социалистического соревнования.

Критическое осмысление показателей, используемых для оценки работы торговых организаций и предприятий, позволяет сделать вывод с тем, что они не вполне соответствуют качественно новым задачам торговли зрелого социалистического общества.

Они не дифференцированы по макро и микро уровням управления торговлей, не отражают качество торгового обслуживания, слабо отражают экономическую эффективность работы отдельных звеньев и подразделений товаропроводящей сети.

В докладе выдвигаются предложения по обоснованию критериев оценки деятельности торговых организаций и предприятий.

7. В решениях XXV съезда КПСС намечено усилить воздействие хозяйственного расчета на улучшение качественных показателей деятельности.

В размерах торговых скидок отражаются хозрасчетные интересы производственных и торговых предприятий. Проведенный нами анализ выявил, что уровень потоварно-групповых скидок недостаточно обоснован, в должной мере не стимулируется реализация всех нужных населению товаров.

Низка роль прибыли, остающейся в непосредственном распоряжении торговых организаций.

Нуждаются в совершенствовании хозрасчетные и договорные отношения между торговыми организациями различного уровня управления. Вышестоящие звенья пока еще не несут весомой материальной ответственности за причиненный ущерб низовым организациям в результате невыполнения обязательств, неправильно принятых решений, необоснованно доведенных заданий и т.п.

8. Не налажены хозрасчетные основы, связанные с финансированием затрат на подготовку торговых кадров.

"Бесплатность" специалистов для торговой организации ведет к недостаткам в планировании потребностей в них, в обосновании заявок на специалистов разной квалификации, в их использовании.

Отсутствие материальной компенсации является одной из причин текучести кадров, что безусловно влияет на эффективность труда в торговле.

В докладе обоснованы предложения по внедрению хозрасчетных отношений, связанных с возмещением затрат по подготовке и повышению квалификации кадров торговли.

9. Постоянное совершенствование экономического механизма торговли требует комплексных научных исследований, улучшения качества подготовки специалистов, владеющих искусством решения сложных хозяйственных ситуаций.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА В ТОРГОВЛЕ ТОВАРАМИ КУЛЬТУРНО-БЫТОВОГО НАЗНАЧЕНИЯ

Усиление роли интенсивных факторов развития экономики страны неразрывно связано с развитием научно-технического прогресса и совершенствованием механизма социалистического хозяйствования. Осуществляемый в настоящее время комплекс мероприятий по совершенствованию методов планирования и экономического стимулирования, организационной структуры управления, а также выбору оптимального количества и рациональных форм специализации торговых предприятий создает объективные условия для более полного удовлетворения спроса населения, повышения эффективности торговли и качества торгового обслуживания.

Изучение торгово-хозяйственной деятельности предприятий и организаций, осуществляющих розничную продажу товаров культурно-бытового назначения в крупных промышленных городах Украинской ССР, позволило сделать следующие выводы.

Разработка и утверждение планов розничного товарооборота в территориальном разрезе, по областям и торговым системам производится министерством торговли УССР и республиканскими центрами торговых систем.

Товарные ресурсы, централизованно планируемые, для обеспечения плана товарооборота доводятся до областей без выделения торговых систем.

Распределение рыночных фондов товаров по торговым организациям различного ведомственного подчинения производится областными управлениями торговли.

Рыночные фонды товаров культурного назначения наряду с другими непродовольственными товарами распределяются между торгами, орасами, универсами, распыляясь по многим магазинам нередко неприспособленным для продажи технически сложных товаров культурно-бытового назначения.

В ряде городов Украинской ССР необходимо провести дальнейшую специализацию магазинов, концентрацию торговли культтоварами с тем, чтобы сконцентрировать ее в наиболее крупных предприятиях специализированных объединений.

Наличие недостатков в организации планирования и увязке планов оборота и товарных ресурсов, а также в организации и системе труда и материального поощрения явилось основной причиной того, что одна пятая часть магазинов, из числа обследованных, не справилась с плановыми заданиями по продаже товаров населению. Неравномерность в выполнении плановых заданий по товарообороту ведет к необоснованному росту фондов заработной платы, увеличению издержек обращения и ухудшает показатели эффективности работы предприятий торговли. Так, в результате невыполнения плана товарооборота уровень рентабельности магазинов культтоваров в изучаемой группе снизился в среднем на 0,06% к обороту.

Повышение научного уровня планирования, внедрение прогрессивной технологии продажи товаров, улучшение коммерческой работы будет способствовать ритмичному выполнению плана товарооборота, более полному удовлетворению спроса населения на товары культурно-бытового назначения и повышению экономической эффективности торговой деятельности магазинов.

Важным условием роста экономической эффективности розничной торговли является дальнейшее совершенствование управления ею. В последние годы произошли большие изменения в количественном составе розничных торговых организаций. Так, в Украинской ССР число торгов на I января 1978г. сократилось по сравнению с 1971г. на 12,1% и составило 263 единицы, более чем вдвое сократилось количество торговых организаций в системе потребительской кооперации. В то же время численность орсов промышленных министерств за этот период возросла на 3,7% и насчитывала на I января 1978г. 335 организаций. В результате проведенного исследования состояния и численности розничных торговых предприятий по товаро-отраслевому профилю и размерам установлено, что торговлю товарами культурно-бытового назначения в Украинской ССР осуществляют различные типы специализированных торговых объединений как-то: культторги, культхозторги, спорткультторги, объединения культбттоваров а также универмаги и орсы различных министерств и ведомств. Такое многообразие характерно для республики и для отдельных городов. Так, например, в г.Донецке, роз-

руб.
нический товароборот которого в 1978г. составил 1,24 млрд., товары культурно-бытового назначения реализуют 14 торговых организаций или 44% всей их численности. Специализированный торг объединяет только 22 магазина с годовым объемом товарооборота 17 млн. руб. Распыление рыночных фондов товаров культурно-бытового назначения по магазинам многих торговых систем снижает возможность гибкого управления ими.

В условиях непрерывного быстрого роста производства товаров культурного назначения, розничную торговлю в городах целесообразно сосредоточить в специализированных торговых объединениях одной торговой системы.

Оптимальные размеры годового товарооборота розничных объединений по торговле культтоварами должны быть не менее 25 млн.руб. Изучение деятельности торговых организаций подтверждает, что объединения с товарооборотом 25 млн.руб. и больше имеют более высокие показатели хозяйственной деятельности по сравнению с мелкими торгами. Так, Харьковский культторг с объемом розничного товарооборота 31,1 млн.руб. по сравнению с Донецким специализированным торгом с оборотом 17 млн.руб. имеет уровень рентабельности на 33% выше, а уровень издержек на 18,1% ниже. Товароборот на 1м² торговой площади в 1,5 раза превышает показатели Донецкого культторга. Эффективность труда в крупном розничном объединении по торговле товарами культурно-бытового назначения на 44,7% выше. На каждый рубль затрат на оплату труда Харьковским объединением получено 2 руб. прибыли, Донецким - на 40% меньше. В более крупных организациях имеются значительные резервы по сокращению расходов на содержание административно-управленческого персонала. Так, удельный вес работников управления в общей численности в Харьковском торге составляет 7,30%, в Донецком - 8,35%. Расходы по оплате труда этих работников в Харьковском объединении на 29% ниже, чем в Донецком.

Изучение организации продажи технически сложных товаров культурно-бытового назначения показывает, что значительная часть товарных ресурсов распылена по многочисленным магазинам и реализуется вместе с товарами частого спроса. Такая организация торговли культтоварами не позволяет сконцентрировать фонды в широком ассортименте, что приводит к увеличению затрат времени покупателей на их приобретение.

Выборочное обследование большой группы магазинов, проведенное в ряде городов УССР Ворошиловграде, Днепропетровске, Донецке, Харькове и других подтверждает наличие определенных закономерностей в развитии товарооборота специализированных предприятий. Данные, полученные в результате группировок предприятий по размерам товарооборота по семи группам с годовым товарооборотом до 100 тыс.руб. в первой группе и более 1100 тыс.руб. в седьмой группе, свидетельствуют о закономерном улучшении показателей в магазинах с оптимальным товарооборотом более 700 тыс.руб. и торговой площадью свыше 300 м². Рентабельность этих предприятий превышает 2%.

Группировка магазинов по размеру товарооборота позволила определить оптимальные условия создания специализированных магазинов по торговле культтоварами с учетом товарной специализации, необходимого уровня валового дохода и уровня рентабельности.

В общей численности непродовольственных магазинов государственных торгующих организаций УССР удельный вес специализированных магазинов по торговле культтоварами составлял на 1 января 1978г. 3,52%, а их торговая площадь - 4%. За три года десятой пятилетки число магазинов по продаже товаров культурно-бытового назначения в Украинской ССР увеличилось на 3%, а их торговая площадь - на 5,6%. Более высокими темпами росла торговая площадь магазинов по продаже музыкальных товаров (18,5%), игрушки (9,3%), радиотоваров (8,6%). При росте числа магазинов типа "Юный техник" на 33,3% их торговая площадь уменьшилась на 5,2% и составила в расчете на одно предприятие 197,8м². Реализация технически сложных изделий осуществляется в небольших по размерам магазинах (музыкальные товары - 165,8м², фото-кино-оптика - 53,1м², радиотовары - 149,7м²), что затрудняет применения прогрессивной технологии продажи этих товаров. Обеспеченность населения торговыми площадями для продажи товаров культурно-бытового назначения не соответствует нормативам и требованиям, предъявляемым к организации розничной торговли ими. Специализированная розничная торговля культтоварами в УССР представлена магазинами средней площадью 125,6м² со среднемесячным товарооборотом до 100 тыс.руб.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА В ТОРГОВЛЕ НА БАЗЕ УЛУЧШЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Хозяйственный механизм социалистического общества и отраслей народного хозяйства, в том числе и торговли, является сложным и динамичным.

Успешное решение социальных и экономических проблем требует комплексного и системного подхода в различных аспектах с участием разных наук в теоретических исследованиях и в практической работе.

Одной из основных проблем совершенствования хозяйственного механизма является управления.

В научной литературе дискутируются проблемы управления. Однако по многим важным проблемам управления между учеными нет единого мнения.

Одним из основных элементов системы управления являются функции управления. Исследователи не имеют единого мнения о классификации функций управления. Перечень функций управления у одних исследователей состоит из нескольких единиц, у других — превышает тысячу.

Мы не согласны с мнениями авторов, не считавших бухгалтерский учет и экономический анализ самостоятельными функциями управления. Оценку роли бухгалтерского учета в управлении дали К.Маркс, Ф.Энгельс и В.И.Ленин.

Маркс указал: "...по уничтожении капиталистического способа производства, но при сохранении общественного производства... регулирование рабочего времени и распределение общественного труда между различными группами производства, наконец, охватывающая все это бухгалтерия становятся важнее, чем когда бы то ни было"¹.

В.И.Ленин говорил, что "социализм — это учет"².

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. т.25, ч.П, с.421.

² Ленин В.И. Полн.собр.соч., т.33, с.101.

Чтобы управлять объектом, субъект управления должен иметь достаточную, достоверную, своевременную информацию, отражающую состояние объекта управления во времени и в пространстве. Проведенные исследования роли бухгалтерского учета в системе управления доказывают, что информация бухгалтерского учета составляет основу для разработки и принятия решения, контроля, экономического анализа, планирования и обеспечения обратной связи.

В последнее время высказывают мысли и проектировщики автоматизированных систем управления, разрабатывают системы управления по отдельным объектам: средства труда; предметы труда; труд и заработная плата; продукция (товародвижение); финансы и др.

По существу принцип интеграции и группировки информации по объектам управления давно применяется в бухгалтерском учете.

С применением методов бухгалтерского учета информация согласно действующему плану счетов бухгалтерского учета обобщается по объектам учета.

Создание АСУ должно способствовать устранению имеющихся недостатков в учете (недостаточная оперативность, параллелизм, излишество и недостаточность информации и др.) и это должно совершенствоваться на базе бухгалтерского учета при проведении работы по унификации и стандартизации первичных документов, интеграции информации, разработке методических и нормативных материалов, улучшении организации и др.

Для первичного учета характерны такие существенные недостатки, как: оформление отдельных хозяйственных операций несколькими документами (плодоовощные операции), многократное повторение реквизитов, многоступенчатое заполнение документов, многочисленность подписей и т.д. Этих недостатков не лишены и вновь разработанные первичные документы (товаротранспортные накладные).

В настоящее время в основном разрабатываются и внедряются задачи оперативного характера. Задачи бухгалтерского учета разрабатываются и внедряются без определенной системы, локально, не взаимосвязанно. Это вызвано тем, что недостаточно проводятся теоретические исследования, а в разработанных нормативных актах по созданию АСУ бухгалтерскому учету отведено второстепенное место.

Так, в Общепромышленных руководящих методических материалах по

созданию автоматизированных систем управления предприятиями и производственными объединениями предусмотрено рассредоточение задач бухгалтерского учета по различным подсистемам управления. Не разработан перечень комплексов учетных задач, очередность разработки и внедрения, взаимосвязь с другими задачами и т.д.

По нашему мнению, комплексы учетных задач при определенной доработке могут соответствовать перечню счетного плана, а очередность внедрения определится с учетом особенностей и характера работы данного предприятия, технических возможностей, методических и других особенностей.

В настоящее время Информационно-вычислительные центры (НИЦ) осуществляют только обработку информации. Согласно существующей структуре управления и действующим нормативным актам работники бухгалтерского учета, кроме функции учета, должны осуществлять контрольные, организационные, аналитические и другие функции.

Не разработаны нормативные акты и практические рекомендации, регламентирующие работу работников управления при изменении действующей структуры управления и управления по объектам.

Недостаточно также разработана проблема организации работы учетных работников при различной степени централизации учета. При создании централизованных бухгалтерий на уровне торга или треста общественного питания увеличивается объем работы и ответственность работников других подразделений управления данного уровня при одновременном изменении на уровне подведомственных предприятий.

При этом наблюдается тенденция ослабления контроля со стороны работников бухгалтерии за работой подведомственных организаций.

Мы думаем, что бухгалтерский учет в АСУ должен быть выделен в самостоятельную подсистему; необходимо более интенсивно исследовать и совершенствовать бухгалтерский учет соответственно требованиям научно-технического прогресса; назрела неотложная необходимость немедленного внедрения в практику новых теоретических разработок передового опыта; разработку подсистемы бухгалтерского учета необходимо начинать с первичной учетной документации, которая составляет основу бухгалтерского учета.

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛИСТИ- ЧЕСКОЙ ТОРГОВЛЕЙ /ОПЫТ ГДР/

Марксистско-ленинская экономическая наука, обобщая и теоретически осмысливая опыт Советского Союза и других стран социалистического содружества, разрабатывает проблемы торговли, ее роли и функции, проблемы управления этой отраслью народного хозяйства. Определенный вклад в этой области внесен СЕИГ. Опираясь на опыт КПСС, СЕИГ обогатила ленинскую концепцию социалистической торговли. "...Ваш опыт строительства социализма в промышленно-развитой стране, - говорил тов.Л.И.Брежнев на торжественном заседании в Берлине, посвященном 25-летию Германской Демократической Республики, - существенно обогатил марксистско-ленинскую мысль..."¹

Опыт ГДР подтверждает необходимость функционирования торговли в индустриально развитой социалистической стране; отдельные черты товарного обращения в ГДР носят достаточно общий характер для развития социалистической торговли, и особенно в масштабах небольших республик, каковыми являются Латвийская, Литовская и Эстонская ССР; целый ряд научно-практических разработок ученых ГДР в этой области имеет общеметодологическое значение.

Торговля как сфера народного хозяйства функционирует и в развитом социалистическом обществе. Появляются совершенно новые элементы, привнесенные научно-технической революцией. Соединение науки с производством, превращение науки в непосредственную производительную силу, прогресс в организации управления торговлей, формирование новых кадров, внедрение научных достижений в практику торгового дела, оптимизация использования экономических законов стали повседневной реальностью развитого социализма.

Развитие внутренней социалистической торговли в ГДР происходит в особых условиях. Высокий уровень заработной платы и национального дохода обуславливают и высокую покупательную способность населения. Это предъявляет специфические требования к организации управления торговлей, требует широкой сети торговых организаций и предприятий, применения современных средств управления, наличия квалифицированных кадров торговых работников,

"Правда". 7 октября 1974 г.

высокой культуры торговли, использования достижений кибернетики, экономико-математических, автоматизированных систем управления.

Для развития розничного товарооборота в ГДР, как и в других социалистических странах, характерны следующие объективные закономерности: непрерывный и высокий рост объема товарооборота, неуклонное повышение оборота на душу населения, изменение структуры товарооборота, возрастание реализации наиболее ценных продуктов питания, значительное повышение в товарообороте доли промышленных товаров.

Как отрасль народного хозяйства и как совокупность органов, коллективов и кадров торговля ГДР является системой взаимосвязанных частей, имеющих иерархию соподчиненности, членящихся на объекты и субъекты функционирования и возглавляемых единым общегосударственным центром управления – Министерством торговли и снабжения ГДР.

Исследование организации управления торговлей в ГДР показывает, что эта отрасль, с одной стороны, подчиняется общим закономерностям управления экономикой, с другой – имеет специфические черты, характерные только для данной сферы. Эти черты могут носить общегосударственный либо чисто локальный характер.

К специфике управления торговлей в ГДР на современном этапе необходимо отнести повышенные научности управления. Оно предполагает включение в систему управления отраслю кибернетических методов и построение конкретных интегрированных систем, способных воспринимать, хранить и перерабатывать информацию, с одной стороны, и использовать ее для управления и регулирования с другой.

Исходя из этого возникает вопрос, имеется ли самостоятельная наука управления торговлей или управление торговлей является составной частью общей теории управления социалистической экономикой? В ряде работ немецких (как и советских) авторов высказывается мнение, что теория управления торговлей является отраслевой экономической наукой.

С этой точки зрения, вероятно, не было бы необходимости изучать специально управление торговлей, если бы теорией управления не только исследовались общие закономерности управления народным хозяйством, свойственные всем сферам социалистической экономики, но и изучались бы специфические закономерности, действующие в отдельных отраслях народного хозяйства, в частности, в торговле. Но в таком аспекте теория управления социалистической экономикой не исследует специфические особенности управления

торговлей.

Управление торговлей подчиняется общим закономерностям управления социалистической экономикой. Но и в торговле имеются свои специфические закономерности. К ним, например, относятся: управление товарными запасами, изучение рынка, организация торговых процессов, формирование торговых кадров, социальное развитие коллективов торговых предприятий, построение аппарата управления, размещение торговой сети, психология покупателей, взаимоотношение торговых работников с покупателями. Эти специфические особенности требуют отдельного изучения и обобщения. Их исследование не может быть охвачено общей теорией управления, но и не может быть рассмотрено такой наукой, как экономика торговли.

У нас в стране, как и в других социалистических странах, и в частности, в ГДР, создается наука организации и управления торговлей. Следует, видимо, признать, что вопросы теории управления торговлей должны быть составной частью этой науки.

IX съезд СЕПГ наметил пути дальнейшего движения ГДР к развитому социализму. В решениях съезда раскрыта неразрывная связь между прогрессом экономики, культуры, науки, повышением благосостояния народа и развитием торговли. Это означает, что развитие торговли есть важный фактор удовлетворения растущих потребностей народа. В настоящий период изучение вопросов совершенствования управления торговлей приобретает тем более важное значение, что современная торговля развивается под непосредственным воздействием научно-технического прогресса, в условиях подъема экономики и широкого внедрения в масштабах отрасли научных средств и методов управления.

В числе проблем совершенствования управления торговлей в ГДР на первый план науки управления выдвигаются пути повышения эффективности торговли, задачи интенсификации торговли, повышение качества управления и планирования, лучшее использование основных средств, повышение уровня изучения спроса, вопросы повышения производительности труда, совершенствование хозяйственных связей торговли и промышленности. Как видим, центральное место в этом комплексе занимают проблемы управления отраслью, требующие в современных условиях комплексного, системного подхода.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ТОРГОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

В условиях развитого социалистического общества, успешно осуществляющего программу строительства материально-технической базы коммунизма, к торговле предъявляются повышенные требования не только по отношению к объемным показателям, но, главным образом, к качественным аспектам ее деятельности. Прежде всего от нее требуется предельно рациональная организация торгового процесса, обеспечивающая возможно лучшее удовлетворение покупательских запросов населения при минимальных затратах его свободного времени на приобретение товаров. Эта организация должна базироваться на эффективном использовании товарных, материальных, финансовых и трудовых ресурсов, находящихся в распоряжении торговой отрасли. Ее ускоренное развитие в условиях резкого сужения возможностей экстенсивного хозяйствования должно осуществляться за счет большей реализации интенсивных факторов экономического роста. На необходимость такой ориентации хозяйственной практики указывается в выступлении тов.Брежнева Л.И. на ноябрьском Пленуме ЦК КПСС (1978 г.). Он особое внимание обратил на то объективное обстоятельство, "...что с начала 80-х годов приходится делать еще больший упор на интенсивные факторы экономического роста, поскольку другие факторы резко сужаются" I/.

Важнейшим среди факторов интенсивного развития выступает непрерывное повышение качества трудовой деятельности коллективов и работников торговых предприятий и организаций, что выражается в конечном итоге в обеспечении постоянного роста качества обслуживания населения. Такое обеспечение в условиях возрастающего достатка товаров выступает действенным средством

I/ Правда, 28 ноября 1978 г.

усиления социально-экономической эффективности торговых услуг, служит целям дальнейшего развития розничного товарооборота и совершенствования его структуры. Однако, эффективная реализация потенциально имеющихся в торговле возможностей повышения качества обслуживания представляет собой сложную проблему, решение которой связано с преодолением многих трудностей.

Это прежде всего трудности поиска и внедрения высокорезультативных методов и форм организации торгового процесса, его научной технологии, которая должна быть направлена на достижение предельной рациональности в товародвижении и в работе оптовых и розничных предприятий. Главным здесь выступает точный учет покупательских запросов населения при формировании объема и структуры товарного предложения, применение прогрессивных технологических схем и современного оборудования, реализация комплекса мероприятий по ускорению товарооборачиваемости.

Повышение качества торгового обслуживания осложняется также недостаточной разработанностью экономических методов управления трудовой деятельностью коллективов и работников отрасли. Применяемая в торговле система материального стимулирования не предусматривает дифференцированных мер поощрения в соответствии с количественной оценкой качества коллективного и индивидуального трудового вклада. Слабой ощутимостью отличаются периодически проводимые аттестации торговых работников, отсутствует должная увязка между воспитательными, организационно-распорядительными и экономическими методами воздействия на качество торгового обслуживания. Деятельность торговых предприятий и организаций в настоящее время регулируется обилием разнообразных нормативных и методических документов, различных приказов, инструкций, распоряжений и т.п., которые между собой слабо увязаны и не могут служить основой четкого регламентирования качества труда коллективов и работников отрасли.

Есть и ряд других причин серьезно осложняющих решение проблемы качества в торговле. Однако, главное влияние на содержание и направленность реализации данной проблемы безусловно оказывает

стремительный рост требований населения к ассортименту и потребительской ценности товаров, к формам и методам торгового обслуживания, что является следствием неуклонного повышения материального благосостояния советского народа. Учитывая особую сложность и важность рассматриваемой проблемы, Л.И.Бражнев в Отчетном докладе ЦК КПСС XXV съезд партии подчеркнул, что еще "... острее проблема качества работы, внимания к потребителю и его запросам стоит в торговле, общественном питании, бытовом обслуживании"¹).

Передовой опыт производственных отраслей народного хозяйства показывает, что наиболее эффективным путем решения проблемы качества является разработка и внедрение комплексных систем управления качеством продукции. Поскольку конечной продукцией торговли являются реализованные услуги по доведению товаров от производства до населения в соответствии с его запросами, то применительно к данной отрасли речь должна идти о создании комплексных систем управления качеством торгового обслуживания (КСУКТО). Первые очереди КСУКТО в виде систем бездефектного труда в настоящее время частично разработаны и внедрены во многих торговых предприятиях и организациях УССР, БССР и в ряде городов других союзных республик. Однако, это пока только первые шаги по пути применения системных методов управления качеством в торговле. Поэтому многие вопросы их использования требуют научной разработки и практической апробации.

1/ Материалы XXV съезда КПСС. М., Политиздат, 1976, с.55.

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ТРУДА В ТОРГОВЛЕ

Одной из важнейших задач, стоящих перед обществом на настоящем этапе, является повышение качества работы во всех звеньях народного хозяйства. Это относится и к труду работников, занятых в торговле.

На практике эта задача решается путем создания различных систем управления качеством труда.

К сожалению, среди экономистов пока еще нет единого понимания сущности и возможностей оценки качества труда (в т.ч. в торговле). Это в определенной мере ограничивает возможности разработки обоснованных систем управления и обуславливает множество различных подходов к данному вопросу.

По нашему мнению качество труда можно и необходимо оценивать как на основе результатов труда, так и непосредственно в процессе труда. Это вызвано, с одной стороны, существованием глубокого разделения труда, из-за чего невозможно точно оценивать долю каждого работника (и даже коллектива) в конечных результатах работы, а, с другой стороны, спецификой труда в торговле. Труд основной массы работников в торговле связан с непосредственным обслуживанием покупателей. Результатом обслуживания нельзя, однако, считать лишь удовлетворение определенной конкретной потребности или экономию времени покупателя. Важной является субъективная удовлетворенность покупателя формой и условиями обслуживания, культурой обслуживания.

Так как на каждом этапе возможности торгового обслуживания ограничены объективными условиями вообще и, с точки зрения торговли тем более, то при организации качества труда (на основе результатов) нельзя исходить только из требований покупателей. К тому же это не всегда практически осуществимо. Если целью оценки является последующее моральное и материальное стимулирование работников в соответствии с их качеством труда, то в основном необходимо исходить из критериев, существующих в самой торговле.

Таковыми критериями являются различные планы и нормативы по розничному товарообороту и организации торговли, определяющие задачи торгового обслуживания, исходя из конкретных условий. Измерителями качества труда (с точки зрения всего общества) являются также показатели эффективности использования материальных и денежных средств и ресурсов.

Что касается оценивания качества работы в трудовом процессе, то основной является разделение целостного процесса на отдельные его компоненты. Качество труда оценивается как своевременность и качество выполнения отдельных работ. При этом с особой остротой встает вопрос о соотношении формализованной и неформализованной оценки качества труда. Именно по этому соотношению различаются основные методы оценивания качества труда, применяемые на практике. Если при аналитической оценке (метод баллов) эксперт может (в установленных пределах) относительно свободно исходить из своей субъективной модели качества, то в различных системах бездефектного труда (СБТ) устанавливаются конкретные нормативные значения коэффициентов снижения (иногда и повышения) среднего коэффициента качества в соответствии с перечнем упущений (достижений) в работе. Тем самым второй метод характеризуется большей формализованностью оценивания. Необходимо отметить, что формализация сама по себе не гарантирует объективности оценки, так как всегда является упрощением реальной ситуации. Поэтому надо всегда попытаться найти оптимальный уровень формализации, исходя из особенностей работы и накопленного опыта по оцениванию качества труда.

Другим важным вопросом оценивания является направление и ограниченность оценок. По направлению можно различать следующие методы: положительный, отрицательный и нормативный (объединяет оба направления), которые, в свою очередь, могут быть ограниченными либо неограниченными. Например, аналитический метод дает обычно положительные и ограниченные оценки — оценивание начинается с 0-го уровня, но имеет и верхнюю границу (максимальная сумма баллов). При использовании коэффициентов качества допускаются неограниченные оценки, причем направление в некоторых системах бездефектного труда (учитываются только упущения), а в некоторых нормативное (учитываются как упущения, так и достижения в работе). По нашему мнению, именно последний подход является наиболее обоснованным и правильным.

ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ СДЕЛЬНОЙ ОПЛАТЫ ТРУДА В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

Одним из важнейших условий повышения социально-экономической эффективности торговли является усиление стимулирующей роли заработной платы в росте производительности труда, ускорении научно-технического прогресса и повышении качества торгового обслуживания.

В этой связи важное значение имеет правильный выбор форм и систем оплаты труда.

Формы и системы заработной платы предопределяются конкретными условиями и задачами развития торговли на отдельных этапах.

С 1965г. с введением новых условий оплаты труда основной формой заработной платы, применяемой в государственной розничной торговле, являлась повременно-премиальная.

В последующие годы в связи с расширением ассортимента товаров, насыщением рынка товарной массой и широким внедрением прогрессивных форм торговли потребовалось совершенствование организации заработной платы. Изменившимся условиям реализации товаров стала больше соответствовать коллективная сдельная заработная плата. В БССР она начала внедряться с 1973 года.

Коллективная сдельная заработная плата в сочетании с системой управления качеством труда имеет ряд несомненных преимуществ по сравнению с повременно-премиальной. Она создает гораздо большую заинтересованность работников в росте товарооборота и производительности труда, позволяет обеспечить рациональную расстановку работников, широко практикуя совмещение профессий, способствует эффективному использованию рабочего времени и является действенным средством борьбы с текучестью кадров.

В 1978г. в розничных торговых предприятиях системы Министерства торговли БССР на сдельной оплате труда находилось более 35 % общей численности работников.

Из всех разновидностей сдельной заработной платы наибольшее распространение получила коллективная сдельная заработная плата по расценке за 100 руб. товарооборота.

По состоянию на 1 октября 1978 г. коллективная сдельная заработная плата применялась в 228 магазинах г. Минска из 608. Удельный вес работников, переведенных на эту форму оплаты труда составил 39,7 %.

Анализ показателей работы магазинов г. Минска переведенных на коллективную сдельную заработную плату по расценкам за 100 руб. товарооборота, подтверждает, что темпы роста товарооборота, производительности труда, нагрузки на 1 м^2 торговой площади в этих предприятиях выше, а уровень расходов по оплате труда и издержек обращения ниже, чем в среднем по местным торгам.

Так, средний оборот на одного работника увеличился в 1977г. в сравнении с 1976 г. на 5,3% при уменьшении численности работников на 0,3%, нагрузка на 1 м^2 торговой площади возросла на 4,9%, а фонд зарплаты в процентах к обороту снизился на 0,13%. В целом по местным торгам за этот же период численность работников возросла на 3,1%, производительность труда на 3,6%, нагрузка на 1 м^2 торговой площади на 1,3%.

В Центральном райпищеторге г. Минска в магазинах, переведенных на коллективную сдельную заработную плату, средний оборот на одного работника на 14%, нагрузка на 1 м^2 торговой площади на 22% выше чем в среднем по торгу.

Вместе с тем, рост заработной платы работников при коллективной сдельной оплате во многих предприятиях происходит, главным образом, за счет неукomплектованности штатов, невыходов на работу по болезни и в связи с уходом работников в отпуск. Так, за 9 месяцев 1978 года приработой работников магазинов г. Минска за счет невыходов на работу по болезни и в связи с отпуском составил 57%, а за счет роста товарооборота лишь 14,3%. Такое положение приводит к нарушению правильного соотношения между темпами роста производительности труда и средней заработной платы. Возможность несоответствия между названными показателями связана в известной мере с несовершенством самой методики расчета бригадного

расценка. Согласно действующему порядку плановая численность работников массовых профессий определяется с учетом средней продолжительности отпуска и невыходов на работу по уважительным причинам, что приводит к некоторому завышению расценки. При распределении сдельного заработка по расценку зарплаты отсутствующих работников, в том числе по причине болезни и нахождения в отпуске, делится между остальными членами бригады. Устранению этого недостатка может способствовать введение поправочного коэффициента на величину отклонения реального фонда рабочего времени одного работника от планового.

Применение коллективной сдельной заработной платы за 100 руб. товарооборота не дает должного эффекта в магазинах с неравномерным распределением годового товарооборота по месяцам. Поэтому наиболее приемлемым для таких магазинов является установление бригадного расценки за один процент выполнения плана розничного товарооборота.

По состоянию на 1 октября 1978 г. эта разновидность коллективной сдельной заработной платы применялась в 34 магазинах г. Минска.

Как показывает практика, установление расценки за один процент выполнения плана розничного товарооборота позволяет обеспечить прямую зависимость размеров заработка работников бригады от степени выполнения месячных планов товарооборота и полностью исключает доплату до окладов при условии выполнения плана. Однако, и при этой форме оплаты труда не достигается непосредственной связи между заработной платой и показателем производительности труда и не стимулируется принятие напряженных планов товарооборота. Для стимулирования роста производительности труда необходимо шире использовать систему премирования.

Коллективная сдельная заработная плата, хотя и является более прогрессивной по сравнению с повременно-премиальной, нуждается в дальнейшем совершенствовании.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДОЛЖНОСТНЫХ ОКЛАДОВ И УСИЛЕНИЕ ИХ ВЗАИМОСВЯЗИ С НОРМИРОВАНИЕМ ТРУДА И АТТЕСТАЦИЕЙ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ

Совершенствование практики применения системы должностных окладов имеет чрезвычайно важное значение для усиления материальной заинтересованности управленческих работников. Решение этой проблемы является сложным, так как связано с вопросами усиления взаимосвязи заработной платы с нормированием труда, отнесения торговых предприятий и организаций к группам по оплате труда руководителей, инженерно-технических работников и других специалистов, а также установлением конкретного размера оклада на уровне отдельных должностей в пределах "вилки".

Оплата по должностным окладам посредством межотраслевой и внутриотраслевой дифференциации, а также при помощи "вилки" создает благоприятные условия для соблюдения соответствия между количеством и качеством труда и мерой его вознаграждения. Мера количества и мера качества труда устанавливается при помощи нормирования труда, что является одной из наиболее сложных, актуальных и наименее разработанных проблем организации заработной платы управленческих работников торговли.

Как известно, в настоящее время нормируется лишь численность работников управления с помощью различных экономических показателей (объема товарооборота, количества подведомственных предприятий и т.д.). Такое нормирование преследует цель определить штаты управленческого персонала в торговых предприятиях и организациях. Между тем совершенствование материального стимулирования предполагает также определение норм затрат времени на выполнение отдельных управленческих функций. Такое нормирование создавало бы, на наш взгляд, реальные возможности стимулировать личный вклад каждого работника сверх установленных общественно необходимых норм затрат, что в конечном счете усилит материальную заинтересованность работников в повышении эффективности своего труда.

Дальнейшее повышение эффективности заработной платы управ-

ленческих работников предприятий и организаций торговли предполагает усиление взаимосвязи должностных окладов с нормированием труда.

В настоящее время предприятия и организации торговли относятся к группам по оплате труда руководящих, инженерно-технических работников и других специалистов, исходя из объема розничного товарооборота. Нет сомнений, что объем розничного товарооборота является наиболее обобщающим показателем, отражающим сложность и трудоемкость управления. Однако он не может в достаточной степени отразить всю специфику управленческой деятельности, хотя бы по той причине, что на затраты труда работников аппарата управления предприятий и организаций торговли влияет структура товарооборота. Ведь один и тот же объем товарооборота может быть при различной структуре. Поэтому объем товарооборота не может быть поэтому единственным критерием при группировке предприятий и организаций по уровню оплаты труда руководящих, инженерно-технических работников и других специалистов. Наряду с объемом розничного товарооборота и его структурой существенное влияние на сложность управленческой работы оказывают численность работников, размеры основных и оборотных средств и другие объективно действующие факторы.

Однако, множественность факторов, влияющих на сложность и объем работы аппарата управления, с одной стороны, и изменение их влияния в зависимости от конкретных обстоятельств и условий — с другой, делают невозможным применение каждого из них в качестве самостоятельного показателя для отнесения торговых организаций к группам по оплате труда руководящих, инженерно-технических работников и других специалистов. Для этого, на наш взгляд, целесообразно применять комплексные обобщающие показатели. Таким показателем может быть условный товарооборот, который представляет собой объем товарооборота по годовому плану, скорректированный с учетом влияния факторов трудоемкости. Для определения условного товарооборота можно применять коэффициенты трудоемкости, характеризующие степень сложности управленческой деятельности от влияния каждого из этих факторов в отдельности.

Представляется, что принятие в качестве основного критерия отнесения торговых предприятий и организаций к группам по оплате труда руководящих, инженерно-технических работников и других специалистов условного товарооборота, синтезирующего влияние всего комплекса основных факторов, определяющих сложность и трудоемкость управления, позволило бы более объективно решать вопросы

группировки предприятий и организаций торговли по уровню оплаты труда управленческих работников. В свою очередь это усилило бы обоснованность определения размеров должностных окладов руководящих работников и специалистов.

Одним из важнейших направлений дальнейшего усиления стимулирующей роли заработной платы управленческих работников является рациональное использование "вилки" должностных окладов. Для достижения этой цели установление конкретного размера должностного оклада в рамках "вилки", а также продвижение и смещение работников аппарата управления по должности следовало бы осуществлять в соответствии с результатами ежегодных аттестаций.

Усилению действенности аттестации способствовала бы разработка системы показателей (критериев), отражающих основные стороны трудового вклада: уровень квалификации и профессиональные звания, опыт и стаж практической работы, навыки и деловые качества работника и качество затраченного труда.

Чтобы обеспечить объективность оценки труда работников аппарата управления в ходе аттестации можно было бы применить, например, пятибалльную систему, а не просто определять работу как "положительную" или "отрицательную".

Аттестация определяет уровень квалификации и общественной активности работников, степень их соответствия занимаемым должностям, необходимость их смещения или продвижения по служебной лестнице. Очень важным условием повышения роли аттестации в активизации труда управленческих работников является тесная связь результатов аттестации не только с размером должностного оклада в пределах "вилки", но и с вознаграждением по итогам работы за год.

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫМ ПИТАНИЕМ

В ходе составления генеральных схем управления торговлей в союзных республиках актуальны и проблемы усовершенствования действующей структуры управления общественным питанием в Эстонской ССР, особенно в городах республиканского подчинения.

На фоне общего развития торговли за последние десять лет произошли крупные изменения и в развитии общественного питания: постоянно увеличивается товароборот и улучшается его структура, развивается материально-техническая база и т.д. Хотя темпы роста оборота общепита выше роста всего товароборота продовольственных товаров, потребность в общественном питании возрастает быстрыми темпами. Увеличивается средняя величина предприятий общепита, быстрыми темпами развивается т.н. закрытая сеть общепита. Однако обеспеченность посадочными местами на 1000 жителей в общем увеличивается медленнее, чем оборот общепита и количество посадочных мест, особенно в городах, где обеспеченность посадочными местами увеличивается медленнее, чем в целом по республике.

Организационная структура общепита в ЭССР исторически сложилась многосистемной и многозвенной. Темпы роста товароборота отдельных систем и организаций разные: выше среднего темпы роста товароборота ОРС-ов и других систем, в то же время доля двух основных систем (Минторг ЭССР и ЭРСПО) в обороте общепита остается на том же уровне.

Вышеуказанные тенденции развития характеризуют усложнение организации общепита и указывают на необходимость более существенного координирования развития общественного питания в Эстонской ССР.

При совершенствовании организационной структуры и управления надо учесть тенденцию образования общественного питания как самостоятельной отрасли народного хозяйства. В этом направлении проведена и определенная работа (организация трестов общепита

в городах республиканского подчинения, объединения общепита в потребительских обществах ЭРСПО и т.д.).

Однако в госторговле республики в настоящее время имеется как двух-, так и трехзвенная система управления общественным питанием.

Для улучшения организационной структуры и управления общественным питанием представляются целесообразными нижеследующие мероприятия:

- пересмотреть подчинение предприятий общепита других систем в городах с целью создать единую систему управления и укрепить среднее звено управления общественным питанием;

- выделить из состава управлений торговли ИК СНД тресты общепита, подчинив их непосредственно республиканскому управлению (объединению) общепита при Минторге ЭССР;

- переспециализировать организации общепита в г. Таллине на основе обслуживаемых контингентов (напр., комбинат школьного питания, объединение ресторанов и кафе и т.п.);

- с выделением организациям общепита необходимого складского хозяйства решить вопрос о передаче цехов переработки картофеля и овощей создаваемым комбинатам общепита в городах республиканского подчинения в рамках республиканского объединения общепита госторговли;

- повысить долю Минторга ЭССР как координирующего среднего звена в общественном питании республики.

Осуществление вышеуказанных задач и мероприятий связано не только со структурными изменениями в управлении, совершенствованием его форм и методов, а также перспективным развитием всей деятельности общественного питания, ведущей к повышению качества и эффективности работы по обслуживанию населения республики.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОГО РАСЧЕТА В ТОРГОВЛЕ

1. Среди важнейших хозяйственных задач, выдвинутых практикой коммунистического строительства, особо актуальной является проблема совершенствования хозяйственного расчета.

В последние годы проблема хозяйственного расчета в торговле уделяется больше внимания. Однако, она недостаточно разработана в теоретическом отношении и еще не получила своего полного практического решения.

2. Принципы хозяйственного расчета должны быть распространены на деятельность всех подразделений торговли.

В магазинах, отделах, секциях наиболее полно проявляется воздействие экономических методов хозяйствования на экономное и рачительное ведение торгово-хозяйственной деятельности. В связи с этим, важная роль в укреплении хозрасчета принадлежит внутреннему (внутриторговскому и внутримагазинному) хозрасчету.

3. Необходимым условием внедрения внутреннего хозрасчета является обеспечение планирования и учет основных показателей работы (валовых доходов, издержек обращения, прибыли) по каждому подразделению в отдельности.

На современном этапе, в условиях централизации и механизации учета, одним из основных направлений укрепления хозрасчета в торговле, является внедрение внутриторговского хозрасчета путем организации учета в централизованных бухгалтериях, наряду с товарооборотом, торговых скидок, издержек обращения, прибыли и планирование этих показателей раздельно по каждому магазину.

В Белорусской ССР накоплен значительный положительный опыт по внедрению внутриторговского хозрасчета.

Особенно большая работа в этом отношении проведена в торгах г. Минска. Однако не все вопросы еще решены.

Анализ состояния учета и планирования валовых доходов, издержек обращения, прибыли, сметы фонда материального поощрения по предприятиям показывает, что в торгах нет единого подхода.

В связи с этим стоят серьезные задачи по четкому определению утверждаемых и расчетных показателей хозрасчетной деятельности магазинов, совершенствовании методики учета и планированию основных показателей, разработке планово-учетной документации и документооборота и др.

4. Одним из путей расширения хозрасчетных отношений является внедрение внутриторгового хозрасчета в магазинах с ограниченной хозяйственной самостоятельностью. Эта форма хозрасчета стала внедряться в порядке опыта в Хлебторге г.Минска и Горпищеторге г.Могилева. (на основе рекомендаций Министерства торговли СССР и приказа Министерства торговли БССР от 19 февраля 1975г.)

Достоинством её является то, что она обеспечивает внедрение хозрасчетных отношений в низкорентабельные и небольшие по объему предприятия.

При этой форме хозрасчете достаточно планировать и учитывать только те статьи доходов и расходов, которые прямо зависят от работников магазина.

Планирование показателей по сокращенному кругу обеспечивает их своевременный учет и дает возможность оценивать результаты деятельности магазина, зависящие от его работников, а также производить премирование не только за выполнение плана товарооборота, но и за экономию расходов и повышение рентабельности.

Опыт работы магазинов Минского хлебторга, переведенных на внутриторговый хозрасчет с ограниченной самостоятельностью оценивается положительно. Анализ результатов их хозяйственной деятельности свидетельствует о значительном росте товарооборота, снижении издержек обращения и непроизводительных расходов, повышении эффективности труда, улучшении использования оборудования.

5. Важным условием укрепления хозрасчетных отношений является совершенствование материального стимулирования. С помощью материальной заинтересованности и экономического стимулирования необходимо добиваться единства интересов

государства, предприятий и отдельных работников. То, что выгодно государству должно быть выгодно каждому предприятию и работнику.

Анализ эффективности использования фонда материального поощрения в торгах г.Минска свидетельствует о наличии серьезных недостатков в действующей практике стимулирования и необходимости дальнейшего совершенствования системы формирования и использования фондов материального поощрения.

В целях повышения эффективности использования фонда материального поощрения и усиления его стимулирующей роли необходимо: усилить материальную заинтересованность торговых организаций и предприятий в стимулировании более напряженных планов товарооборота и прибыли (в частности увеличить долю средств фондов поощрения за прирост показателей и сократить за фактическое выполнение планов).

- Обеспечивать большую экономическую обоснованность распределения (с учетом конечных результатов хозяйственной деятельности и трудового вклада отдельных коллективов) средств фонда материального поощрения по магазинам;
- составлять и доводить до магазинов смету фонда материального поощрения. Экономически обоснованная смета использования фонда материального поощрения является важным средством мобилизации коллектива магазина на улучшение показателей торгово-хозяйственной деятельности;
- при составлении смет расходов фонда материального поощрения предусматривать увеличение средств на поощрение работников массовых профессий, за повышение эффективности труда и улучшение качества торгового обслуживания;
- повысить действенность системы премирования в решении важнейших текущих задач путем предоставления права торговым организациям вводить временные виды премирования отдельных групп работников за решение важнейших производственных задач за счет перераспределения средств по отдельным статьям;
- обеспечивать соблюдение правильных соотношений в темпах роста заработной платы продавцов, кассиров и остальных работников, не допускать снижения её уровня у работников массовых профессий.

НЕКОТОРЫЕ МЕТОДЫ И ПРИНЦИПЫ ВНЕДРЕНИЯ ХОЗРАСЧЕТА В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

Отличительная особенность развития экономики нашей страны на современном этапе состоит в том, что на первый план, наряду с количественными, все более выдвигаются качественные факторы экономического роста. Упор переносится на интенсивные методы ведения хозяйства. В проекте ЦК КПСС к XXV съезду партии "Основные направления развития народного хозяйства СССР на 1976-1980 годы" указано: "Главная задача десятой пятилетки состоит в последовательном осуществлении курса Коммунистической партии на подъем материального и культурного уровня жизни народа на основе динамического и пропорционального развития общественного производства и повышения его эффективности, ускорения научно-технического прогресса, роста производительности труда, всемерного улучшения качества работы во всех звеньях народного хозяйства". Обязательными условиями решения такой задачи являются развитие научно-технического прогресса и совершенствование механизма социалистического хозяйствования.

Одним из важных направлений совершенствования экономических методов социалистического хозяйствования является дальнейшая отладка хозяйственного механизма, сложившегося в период экономической реформы.

Как известно, центральным звеном всего этого механизма является хозяйственный расчет в целом, в том числе и внутренний хозрасчет.

Вопросы, связанные с внутренним хозрасчетом, особенно актуальны в тех розничных торговых организациях и предприятиях, где принципы хозрасчета внедрены формально. Формальный хозрасчет в условиях централизации и механизации учета требует существенного совершенствования. В настоящее время объектами учета являются довольно крупные магазины. Кроме того, отсутствует единая методика выявления финансовых результатов по отдельным объектам учета. В централизованных бухгалтериях различных розничных торговых

организаций по разному выявляются реализованное наложение, издержки обращения, а, следовательно, и прибыль по крупным кустовым магазинам (в городе Тарту таких магазинов 32, в Пярну - 17 и т.д.).

Для совершенствования хозрасчетных принципов магазинов, по нашему мнению, необходимо:

1. Выявлять финансовый результат, то есть прибыль торговой деятельности таких магазинов, где работают шесть или больше продавцов и кассиров (в условиях децентрализации учета выявляли прибыль тех магазинов, где работали десять или больше продавцов).

2. Учет деятельности маленьких магазинов и киосков целесообразно организовать вместе с основным магазином, учитывая их территориальное размещение или учитывать их в специально организованной централизованной учетной группе.

3. Торговую скидку (накидку) надо бы передать магазинам по процентам и суммам, предусмотренным в прейскурантах розничных цен.

4. При отпуске товаров из распределительных складов магазинам целесообразно печатать накладные на фактурных машинах, с одновременным фиксированием в них размеров и суммы торговой скидки по прейскурантам отпущенных товаров.

5. При отпуске товаров магазинам местными комбинатами (транспортными поставщиками) целесообразно указывать в накладных только размеры торговой скидки. По этим размерам торговой скидки в централизованной бухгалтерии можно определить точные суммы торговой скидки полученных товаров по магазинам.

6. Учет издержек обращения должен быть организован по магазинам на основе действующей номенклатуры издержек обращения. Одновременно необходимо исходить из того, что одну часть издержек можно учитывать уже в течение месяца по магазинам по точным расчетам (заработная плата, арендная плата, амортизация основных фондов и т.д.). Другая часть издержек распределяется по магазинам обычно один раз в месяц по единым хозяйственно обоснованным пропорциям (в состав последних издержек входят транспортные расходы, проценты за кредит, расходы, связанные с инкассацией торговой выручки, административно-управленческие расходы, расходы на содержание распределительных складов и др.).

7. По нашему мнению, в течение месяца целесообразно учитывать транспортные расходы в составе издержек распределительных складов и распределить их вместе с последними. Плановые издержки

на содержание распределительных складов могут быть распределены по магазинам:

- а) пропорционально сумм товаров, отпущенным магазинам в течение месяца;
- б) пропорционально сумм торговой скидки, переданным в течение месяца магазинам (практикуется в Управлении торговли гор. Тарту).

8. Проценты за кредит целесообразно распределять по магазинам пропорционально стоимости средних остатков товаров по себестоимости.

9. Издержки, связанные с инкассацией торговой выручки, целесообразно распределять по магазинам пропорционально их фактическому товарообороту.

10. Административно-управленческие расходы вышестоящих звеньев могут быть распределены по магазинам пропорционально их плановому товарообороту.

Единая методика выявления финансовых результатов торговой деятельности позволяет реально оценивать выполнение планов рентабельности и прибылей и мобилизовать дополнительные ресурсы для укрепления финансового положения в розничной торговле.

Это особенно важно в новых условиях экономического стимулирования, где одним из источников образования фондов экономического стимулирования являются дополнительные внутренние ресурсы, направленные на перевыполнение планов розничного товарооборота и прибылей.

Показатели хозяйственной деятельности розничных торговых организаций и предприятий, работающих в новых условиях, из года в год улучшаются, повышается ответственность работников за качество торгового обслуживания населения, за расширение ассортимента товаров и за укрепление финансового состояния торговой деятельности.

Экономически обоснованное решение и внедрение в практику сделанных предложений позволяет существенно укреплять внутренний хозяйственный расчет и повышать роль системы хозяйственного стимулирования в розничной торговле.

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО ХОЗРАСЧЕТА В ГОСУДАРСТВЕННОЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

Успешное выполнение задания дальнейшего повышения эффективности и качества работы всех предприятий и организаций, предусмотренного решениями XXV съезда КПСС, возможно лишь на основе совершенствования управления хозяйственной деятельностью. Одним из направлений совершенствования управления в государственной розничной торговле является укрепление хозяйственного расчета. Большое значение в углублении хозрасчета и в достижении наилучших результатов в торговле имеет внутрихозяйственный расчет.

Внутренний хозрасчет является углублением, конкретизацией и дальнейшим развитием полного хозрасчета — хозрасчета торговых организаций (предприятия). Как показывает практика, главной задачей применения внутреннего хозрасчета является улучшение результатов хозяйственной деятельности подразделений и торговой организации в целом на основе использования принципов и элементов хозрасчета.

В системе Министерства торговли ЭССР Методические указания по вопросу перевода торговых предприятий на внутренний хозрасчет пока не разработаны. Торговые организации занимаются этими проблемами самостоятельно. Поэтому проблемы организации внутреннего хозрасчета в нашей республике особенно актуальны.

При организации внутреннего хозрасчета одной важной проблемой является определение объектов внутреннего хозрасчета. Экономисты не имеют по этому вопросу единого мнения. Рекомендуются разные критерии для перевода торговых единиц на внутренний хозрасчет (объем товарооборота, численность работников торгового зала и др.). В системе министерства торговли ЭССР основными объектами внутреннего хозрасчета стали объединенные магазины, которые отличаются друг от друга объемом товарооборота, численностью работников торгового зала и численностью филиалов. Во многих торговых организациях наряду с объединенными магазинами имеются и магазины, не входящие в сферу внутреннего хозрасчета.

Из вышеуказанного следует, что вопросам образования объек-

тов внутреннего хозрасчета необходимо уделять внимание и впредь.

С выбором объектов внутреннего хозрасчета тесно связана проблема определения состава **экономических** показателей оценки их деятельности.

На практике в нашей республике объединенным магазинам планируются все основные показатели хозяйственной деятельности: объем товарооборота, товарные запасы, валовой доход, издержки обращения, прибыль. А магазинам, входящим в состав объединенных магазинов, и нехозрасчетным магазинам доводятся только план товарооборота и норматив товарных запасов.

При разработке системы экономических показателей для объектов внутреннего хозрасчета прежде всего надо исходить из сущности внутреннего хозрасчета. Так как внутренний хозрасчет является продолжением и углублением полного хозрасчета, то нужно учитывать и показатели, на основе которых оценивается работа всей торговой организации (управления торговли, торгога). При этом необходимо иметь в виду, что указанная система дала бы возможность выяснить вклад каждого объекта внутреннего хозрасчета в выполнение задач, стоящих перед торговыми организациями, и в повышение экономической эффективности торговой деятельности.

При применении внутреннего хозрасчета одним из важных участков является возможно точный и оперативный учет результатов экономической деятельности каждого магазина и вместе с тем выявление их вклада в формирование основных экономических показателей всей торговой организации. Каждая розничная торговая организация нашей республики по-своему (часто экономически необоснованно) решает вопросы учета финансовых результатов магазинов, находящихся на внутреннем хозрасчете. Результаты хозяйственной деятельности магазинов реальны только в том случае, если учет и планирование реализованной торговой скидки, издержек обращения и прибыли организованы целесообразно и экономически правильно. От точности выявления финансовых результатов существенно зависит эффективность механизма внутреннего хозрасчета.

Вследствие перевода торговых предприятий на внутрихозяйственный расчет значительно увеличивается объем экономической информации и это позволяет существенно углубить анализ результатов экономической деятельности. Однако всесторонний анализ причин, обуславливающих различную эффективность использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов торговых предприятий, проводится далеко не всегда. Особенно много нерешенных вопросов экономического анализа наблюдается в низовом звене розничной торгов-

ли. Круг анализируемых показателей узок. Часто дело ограничивается простой констатацией факта выполнения или невыполнения плановых заданий по товарообороту и прибыли. В этом случае невозможно выявить имеющиеся резервы повышения эффективности торгово-хозяйственной деятельности, а также трудно разработать экономически обоснованные плановые задания на последующие периоды. Глубокий экономический анализ показателей торговых предприятий, находящихся на внутреннем хозрасчете, позволил бы избежать указанных недостатков.

Необходимым условием развития внутрихозяйственного расчета в торговле является наиболее полное использование личной и коллективной материальной заинтересованности. Для повышения роли экономических стимулов в торговле необходимо прежде всего повысить стимулирующую роль основной заработной платы. Для решения этой задачи надо поставить в более тесную зависимость уровень основной части заработка каждого работника от объема и качества затраченного им труда, от величины полученного результата.

Важную роль в системе материального стимулирования играет премия. В условиях внутреннего хозрасчета необходимо так распределять средства материального поощрения, чтобы премии не являлись простой прибавкой к заработной плате, а соответствовали бы достигнутым результатам коллективов хозрасчетных предприятий, а также реальному вкладу каждого отдельного труженика в общий итог работы коллектива, в выполнение плановых заданий. Для выполнения этой задачи торговым организациям предоставляются широкие права в выборе показателей и условий премирования, определении круга премируемых работников и установлении размеров премий.

Большое значение для совершенствования материального стимулирования в торговле имеет внедрение системы бездефектного труда, которая дает возможность количественно оценить качество труда работников и на этой основе дифференцировать премиальные выплаты. Эффективность материального стимулирования в условиях внутреннего хозрасчета повышается и при его умелом сочетании с социалистическим соревнованием и моральными стимулами.

Обоснованное решение рассмотренных выше вопросов организации внутреннего хозрасчета поможет дальнейшему развитию хозрасчетных отношений в государственной розничной торговле.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ХОЗРАСЧЕТНОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ РОЗНИЧНОЙ КООПЕРАТИВНОЙ ТОРГОВЛЕЙ

Осуществление задач по повышению экономической эффективности кооперативной торговли предполагает совершенствование организационной структуры управления торговлей, укрепление централизма и развитие инициативы на местах, повышение оперативности и гибкости в принятии решений, более умелого использования экономических стимулов и рычагов, укрепления хозрасчетного механизма управления.

Продолжительный практический опыт Эстонского потребсоюза показывает, что в кооперативной торговле, в благоприятных условиях управления полностью оправдывает себя форма управления без лишних, промежуточных звеньев. При этом организационные мероприятия по улучшению структуры управления розничной торговлей следует укрепить на всех уровнях управления соответствующими экономическими мерами.

Так, результаты торговой деятельности зависят не только от соблюдения принципов хозяйственного расчета в потребобществах и в союзных звеньях в целом, но и в каждом торговом подразделении (магазине). Однако внедрение хозрасчетных начал в работу магазинов, перевод их на внутренний хозрасчет, несмотря на свою важность, до сих пор в кооперативной торговле должного признания и распространения не получили, практически не вышли из рамок эксперимента.

Такое ненормальное положение объясняется главным образом отсутствием среди экономистов единого мнения о проблемах перевода магазинов на внутренний хозрасчет, сложностью их практического решения, недостаточным убеждением практических работников в "полезности" внутреннего хозрасчета, недооцениванием его роли в процессе укрепления механизма хозрасчетного управления кооперативной торговлей в целом.

Однако только в условиях действенного внутреннего хозрасчета возможна оценка качества работы каждого магазина. Укрепление хозрасчетного механизма кооперативной торговли предполагает, таким

образом, в первую очередь, интенсивный перевод магазинов как структурных составных частей потреббществ на подлинный внутренний хозрасчет.

Реализация указанного перевода полностью соответствует решению IX съезда уполномоченных потребительской кооперации СССР (ноябрь, 1974 г.), который определил, что организационной основой торговли в потреббествах должны выступать розничные торговые предприятия (магазин с филиалами), работающие на началах внутреннего хозрасчета.

Проблемы по переводу магазинов на внутренний хозрасчет требуют гибкого и дифференцированного решения, исходя из цели, сущности и правильной трактовки теоретических основ внутреннего хозрасчета в полном соответствии с практическими возможностями его применения. В противном случае экономическое воздействие на работу магазинов окажется невозможным и внутренний хозрасчет не может выполнять свою качественно новую роль по совершенствованию хозрасчетного механизма управления.

Учитывая вышеизложенное и обстоятельство, что перевод магазинов на внутренний хозрасчет требует преодоления ряда существенных трудностей по планированию и учету тех элементов расходов, которые непосредственно не зависят от деятельности отдельных розничных торговых предприятий, целесообразно осуществлять этот перевод двухэтапно:

- на первом этапе по незаконченной форме, предусматривающей хозрасчетное управление деятельностью розничных торговых предприятий по сокращенному составу объемных и качественных показателей, фактическое значение которых непосредственно зависит от работы коллективов предприятий и в качестве основных элементов себестоимости продажи товаров данным предприятием может быть прямо отражено в учете;

- на втором этапе по законченной форме, что предполагает планирование розничным торговым предприятием полного состава показателей, характеризующих затраты, доходы и прибыль от их хозяйственной деятельности и обеспечивающие необходимую преемственность между формами полного и внутреннего хозрасчета.

Ляхман И.Л.

Сборник Б.В.

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ ТОРГОВЛИ И ПРОМЫШЛЕННОСТИ

1. Социалистическое государство, осуществляя планомерное руководство развитием общества, использует весь арсенал механизмов управления социально-экономическими процессами: директивные задания, материальные и моральные стимулы, формирование и распределение общественных фондов, воспитание и т.п. Одним из важнейших механизмов управления обществом служит экономический механизм. Он представляет собой совокупность форм и методов разработки плана и организации хозяйственных связей в обществе, базирующихся на использовании ценностных и товарно-денежных отношений.

2. Экономические связи торговли и промышленности составляют органический элемент механизма управления социалистическим народным хозяйством. На основе этих связей осуществляется движение материальных благ из сферы производства в сферу потребления, обеспечиваются условия для постоянного возобновления и расширения социалистического производства, удовлетворяются непрерывно растущие личные потребности населения.

3. Хозяйственные связи торговли и промышленности предполагают применение широкого круга экономических рычагов, позволяющих согласовывать интересы хозяйственных объектов обеих отраслей и нацеливать их на выполнение главных общенародных задач — неуклонное повышение благосостояния всех членов социалистического общества и рост эффективности общественного производства.

4. Одним из важнейших экономических рычагов служат заказы торговли на поставку товаров народного потребления. Заказы представляют основу плана производства потребительских товаров. Для того чтобы они в полной мере выполняли возложенные на них функции, заказы должны базироваться на тщательном изучении объема и структуры платежеспособного спроса населения и учитывать экономические возможности и интересы производителей товаров.

5. Особая роль в совершенствовании экономических связей торговли и промышленности принадлежит хозяйственному договору как документу, детализирующему и конкретизирующему народнохозяйствен-

ный план производства и реализации продукции и одновременно служащему важным орудием формирования народнохозяйственного плана. В договоре должны предусматриваться все основные элементы, регулирующие взаимоотношения контрагентов (количество, ассортимент и качество поставляемых товаров; сроки и частота поставки; условия финансовых расчетов; возможные изменения ассортимента в ходе выполнения договора; ответственность сторон за нарушение принятых обязательств).

6. Организаторами и партнерами долгосрочного хозяйственного договора, в котором определяются важнейшие его параметры (общий объем поставляемой продукции, цены, торговые скидки, штрафные санкции и другие решающие условия), должны стать хозяйственные главки промышленности и торговли по соответствующим группам товаров. Заключать же детальные хозяйственные договоры при таком порядке будут оптовые базы, торги, крупные универмаги, потребсоюзы с предприятиями промышленности или их объединениями.

7. Для того чтобы хозяйственный договор стал более эффективным инструментом согласования интересов торговли и промышленности, представляется необходимым осуществить следующие меры, обеспечивающие разумное сочетание централизма и хозяйственной самостоятельности социалистических предприятий:

а) поднять роль оптовой цены как экономического инструмента усиления заинтересованности промышленности в освоении и расширении выпуска товаров, пользующихся повышенным спросом. Представляется целесообразным дать возможность министерствам, их главкам и производственным объединениям по определенным товарам самим пересматривать цены на убыточные и мало рентабельные изделия и производить в пределах отрасли необходимые изменения, обеспечивающие нормальную рентабельность всех товаров массового спроса; при этом со стороны центральных планирующих органов должен осуществляться систематический контроль за движением цен, определенных в хозяйственных договорах;

б) сделать более гибкой систему торговых скидок, расширить права сторон в согласовании размеров скидки, предоставляемой промышленностью торговле, в зависимости от возможных объемов производства и интенсивности спроса на отдельные группы, виды и разновидности товаров;

в) предусмотреть в условиях договора возмещение полного ущерба, нанесенного одним контрагентом другому вследствие невыполнения договорных обязательств;

г) обязать промышленные предприятия возмещать торговле не принятые ею товары (из-за неудовлетворительного ассортимента и качества) другими товарами (в пределах общих выделенных фондов), соответствующими спросу населения;

д) предоставить право торговым организациям уценивать товары, поставленные с нарушением заказа и не пользующиеся спросом, за счет производителей. Что же касается заказанных товаров, спрос на которые снизился, их уценка должна производиться за счет специальных фондов уценки, образуемых торговыми организациями.

8. Совершенствование экономических связей торговли и промышленности предполагает также повышение действенности рычагов, регулирующих взаимоотношения между отдельными звеньями внутри каждой отрасли, а именно: а) между поставщиками сырья, материалов, полуфабрикатов и производителями конечных продуктов; б) между оптовыми и розничными торговыми организациями.

Основой взаимоотношений всех звеньев народного хозяйства должно быть строгое выполнение планов и договорных обязательств, экономическая заинтересованность в постоянном расширении ассортимента и улучшении качества продукции, материальная и моральная ответственность за нарушение договорных обязательств, влекущее за собой снижение уровня удовлетворения потребностей и платежеспособного спроса населения.

Донцов Р.В.

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ОБРАЗОВАНИЯ АССОРТИМЕНТА ПРОМЫШЛЕННЫХ ТОВАРОВ

В "основных направлениях развития народного хозяйства СССР на 1976-1980 годы" подчеркивается необходимость расширения и обновления ассортимента, повышения качества товаров, увеличения выпуска и реализации новых, модных товаров, пользующих повышенным спросом у населения.

1. При оценке эффективности торговли необходимо считаться с издержками потребления, которые находятся в большой зависимости от ассортимента товаров имеющегося в розничной торговле.

Десятая пятилетка требует наличия полного ассортимента на предприятиях розничной торговли, по решению этой задачи особенно при реализации товаров сложного ассортимента является трудным, требуя сложные действия промышленности — оптового звена — розничной торговли.

2. Необходимо сконцентрировать основную часть товарных запасов в оптовом звене, что сделает возможным более полным преобразование производственного ассортимента в торговый. Предприятия оптовой торговли должны осуществлять основную часть операций связанных с продолжением процесса производства в сфере обращения. Решение этого вопроса требует повышения заинтересованности оптовой торговли в более лучшем выполнении своих основных функций — в сохранении товаров и в образовании торгового ассортимента.

3. Надо отметить необходимость гибкого подхода к вопросу специализации выпуска товаров народного потребления. Предприятия работающие в специализированном режиме имеют сравнительно узкий ассортимент продукции, по технико-экономическим показателям деятельности являются в значительной степени лучшими, чем у неспециализированных предприятия, которые выпускают большой ассортимент товаров. Одной из причин противостояния специализации являются узорегиональные интересы.

4. Для дальнейшего улучшения работы по совершенствованию планирования объемов и ассортимента товаров народного потребления необходимо и в дальнейшем совершенствовать действующую систему цен и договорных отношений, с целью повышения экономической заинтересованности производителей и выпуску более модных, современных товаров, в необходимом ассортименте.

5. Постоянно необходимо заниматься оптимизацией ассортимента товаров народного потребления, учитывая систематическое обновление и улучшение качества выпускаемых товаров. Однако нередко расширение ассортимента происходит за счет незначительных изменений уже существующих моделей. Оптимальный ассортимент должен обеспечивать полное удовлетворение всех потребностей и запросов потребителей.

СТИМУЛИРОВАНИЕ НОВЫХ ФОРМ ЗАГОТОВКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Формы государственных заготовок сельскохозяйственных продуктов за годы советской власти существенно изменялись. В настоящее время ликвидирована множественность форм заготовок и различий в системах расчётов с колхозами по каждому виду заготовок, которая не обеспечивала эквивалентности обмена между городом и деревней. Утвердилась лишь одна форма государственных заготовок — закупка товарной продукции у колхозов и совхозов в соответствии с централизованным порядком, устанавливая плановые объёмы продажи, которые доводятся соответствующими органами до каждого хозяйства.

По решениям мартовского (1965 г.) пленума ЦК КПСС установлены твёрдые планы продажи государству сельскохозяйственных продуктов на пять лет с твёрдыми закупочными ценами. Доведение твёрдых планов закупок на пять лет позволяет колхозам, совхозам и районным органам полнее вскрывать резервы для увеличения производства продукции и роста её товарности, совершенствовать их специализацию, развивать агропромышленную интеграцию.

На многие продукты, продаваемые сверх плана, введена 50 %-ная надбавка к основной закупочной цене. В связи с этим у хозяйств появился существенный материальный стимул для перевыполнения планов закупок путём роста валового производства продукции и повышения товарности.

В целях дальнейшего совершенствования заготовок предусмотрен переход на новую, более экономически выгодную систему приёмки сельскохозяйственной продукции в хозяйствах, на месте. Новый порядок закупки и централизованной доставки сельскохозяйственной продукции средствами предприятий-потребителей позволяет

колхозам и совхозам повысить качество продукции, рентабельность производства, высвободить много людей и транспорта. В этом случае заготовители несут полную ответственность за организацию закупок и обеспечение приёмы всей товарной продукции.

Но нельзя полагать, что в настоящее время нет проблем в практике планирования и организации заготовок сельскохозяйственной продукции.

Повышенное стимулирование сверхплановой продажи продукции часто порождает стремление иметь заниженный план. Поэтому планы закупок и закупочные цены должны быть всесторонне обоснованными, полнее учитывать природные и экономические особенности каждого хозяйства.

Актуальной задачей в области ценообразования на сельскохозяйственную продукцию является дифференциация закупочных цен по зонам страны. Анализ показывает, что принятая зональная дифференциация их ещё недостаточно учитывает особенности природных и экономических условий производства. Поэтому доходы колхозов и совхозов различных зон резко меняются.

Одной задачей является совершенствование договорных отношений колхозов и совхозов с заготовительными, торгующими организациями и перерабатывающими предприятиями. Главный недостаток договорных отношений в том, что не гарантируется приёмка всей товарной продукции и её высокое качество. Кроме этого недостаточной является ответственность сторон за выполнение обязательств по договору, неудовлетворительно применяются санкции за нарушение условий договора контракта.

В целях сокращения потерь сельскохозяйственной продукции и снижения расходов по заготовкам предусмотрено всемерно развивать прямые связи предприятий промышленности и торговли с колхозами и совхозами. Осуществляется последовательный переход на приемку продукции непосредственно в хозяйствах и доставку её специализированным транспортом заготовительных организаций. Экономический эффект от внедрения централизованной доставки продукции непосредственно из хозяйств достигается только при комплексном решении ряда очень сложных вопросов.

Всё это требует расширения и укрепления связей сельскохозяйственного производства со смежными отраслями народного хозяйства.

УСКОРЕНИЕ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ТОВАРОВ — ВАЖНЫЙ ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ КООПЕРАТИВНОЙ ТОРГОВЛИ

За последние двадцать лет (1958–1977 гг.) в кооперативной торговле стала проявляться устойчивая тенденция существенного снижения рентабельности. Рентабельность торговли во многом зависит от уровня планирования, организации и управления товарными запасами, а, следовательно, от времени обращения средств в товарных запасах. Замедление оборачиваемости товаров и уменьшение скорости их оборота вызывают существенное снижение рентабельности. Нами подсчитано, что в результате увеличения времени обращения товаров на 6 дней рентабельность за 1958–1977 гг. сократилась на 0,36% к розничному товарообороту.

Управление товарными запасами неразрывно связано с организацией товародвижения и товароснабжения. Величина расходов по завозу товаров зависит не только от объема поставки, но и звенности их движения, частоты завоза, комплектности поставляемых партий, что определяет размещение товарных запасов между производством, оптовыми складами и розничной сетью. На начало 1978 г. в розничной торговой сети было сосредоточено 73,4% товарных запасов кооперативной торговли. Доля оптового звена в общих запасах товаров кооперативной торговли составила в 1977 г. лишь 26,6%, против 30% в 1958 г. и 39,4% в 1945 г. Все, и практики и ученые, считают сложившиеся пропорции распределения товарных запасов между звеньями торговли неудовлетворительными. Такое далеко не оптимальное размещение товаров обусловило чрезмерное распыление запасов по огромному множеству розничных торговых предприятий и привело к значительному удорожанию процесса управления ими. Одной из причин создавшегося положения, на наш взгляд, является необоснованное "увлечение" транзитными отгрузками. Транзитные операции позволяют сократить издержки обращения лишь в том случае, когда они оптимальны. Если товары в розничную сеть поступают "оптом" большими партиями, неподготовленными к продаже населению, то возникает обратный эффект.

За 1966–1977 гг. звенность товародвижения кооперативной торговли сократилась на 11,6% и составила в 1977 г. 69,4% к розничному

товарообороту, а уровень расходов по транспортировке товаров снизился только на 0,04% к обороту или на 2,6%. Следует отметить, что сокращение звенности товародвижения привело к резкому росту расходов розничного звена как по транспортировке товаров, так и по содержанию товарных запасов. В настоящее время розничная торговля все в большей и большей степени выполняет несвойственные для нее функции хранения товаров. Тот факт, что хранение товаров в розничном звене обходится гораздо дороже, не требует доказательства. Однако сложившаяся практика управления товарными запасами кооперативной торговли, как впрочем и государственной, этого не учитывает. Если в 1965 г. на долю розничного звена приходилось 72,3% транспортных расходов кооперативной торговли, а их уровень составлял 1,17% к обороту, то в 1977 г. эти показатели существенно возросли и составили соответственно 81,9% и 1,30%.

Следует указать на то, что новый порядок кредитования, на который были переведены торговые организации в 1972 г., вызвал существенное удорожание банковских кредитов, о чем свидетельствуют рассчитанные нами расходы по уплате процентов, приходящиеся на 1 млн.руб. среднегодовых товарных запасов. В 1965 г., когда в кооперативной торговле один оборот товаров длился 152 дня (следовательно, в среднем банковский кредит выдавался на 152 дня), расходы по уплате процентов составляли 15 руб. 96 коп. на 1 млн.руб. среднегодовых товарных запасов. В 1977 г., достигнутое ускорение оборачиваемости товаров (127 дней) позволило существенно сократить сроки пользования банковскими ссудами, однако расходы по уплате процентов не уменьшились, а возросли и составили 16 руб. 99 коп. на 1 млн.руб. товарных запасов. Таким образом, реально достигнутое кооперативной торговлей ускорение сроков возврата банковских кредитов не привело к снижению расходов по уплате процентов. Такое положение образовалось в результате того, что Госбанк СССР стал широко применять кредитные санкции за накопление сверхнормативных товарных запасов. Известно, что кредиты под временное накопление товаров, на временные нужды (при невыполнении плана товарооборота) в два раза дороже и предоставляются на условиях 4% годовых. Кроме того, неходовые и залежавшиеся товары кредитуются банком на чрезвычайно жестких условиях (5% годовых).

О РАЗМЕЩЕНИИ И ЭФФЕКТИВНОМ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ

На современном этапе высокую актуальность приобретает проблема размещения товарных запасов в условиях все большего насыщения рынка товарами народного потребления и систематического появления во многих предприятиях торговли излишних запасов.

В настоящее время основная масса товаров находится в розничной сети (в магазинах и на распределительных складах), их доля в совокупных товарных запасах в СССР 78 %, в Министерстве торговли СССР 73 % и уровень в днях товарооборота 58 и 49 дней, но среди непродовольственных товаров 82 и 64 дня. Это обусловлено сложностью ассортимента, недостатками складского хозяйства, необоснованно большим использованием транзита и др.

Концентрация товарных запасов в розничной торговле приводит к распылению запасов между мелкими предприятиями, замедлению оборачиваемости товаров, а также ухудшению условий работы продавцов и затруднению обслуживания потребителей.

Чтобы эффективнее использовать товарные запасы, надо освободить розничную торговлю от хранения товаров и разместить большую часть запасов на оптовых складах. В то же время можно увеличить торговую площадь за счёт освободившихся подсобных и складских площадей магазинов. Надо подчеркнуть, что сейчас при увеличении площади магазина, доля торговой площади уменьшается. Названный процесс должен быть противоположным. Расширение торговых залов способствует увеличению доли демонстрационных запасов, повышению культуры обслуживания потребителей.

Следовательно, изменение существующего соотношения между товарными запасами в оптовой и розничной торговле в пользу опта является одним из факторов улучшения работы торговли в целом.

Для решения приведенных проблем, надо:

1. Развивать материально-техническую базу оптовой и розничной

торговли и эффективнее использовать емкости оптовых складов.

2. Совершенствовать планирование, нормирование товарных запасов в опте и рознице.

3. Определить оптимальные соотношения товарных запасов между оптовой и розничной торговлей. В связи с этим совершенствовать систему товародвижения.

4. Повысить экономическую заинтересованность оптовой торговли в сокращении совокупных запасов.

На современном этапе важно создавать условия для пользования теорией управления запасами в торговле. В связи с этим надо больше централизовать организацию товароснабжения и подготовить нужную информационную базу.

Вийрес П.Р.

О ПРОБЛЕМАХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ТОВАРОСНАБЖЕНИЯ

Товароснабжением в узком понятии называется процесс перемещения товаров от производства до потребителя.

Под экономическим механизмом товароснабжения мы понимаем системную совокупность экономических рычагов стимулирования, действующих административно-правовых актов, организационных форм и способов планового руководства этим процессом.

Однако в широком плане и по принципу комплексности управления в состав товародвижения следует включить определение объема и ассортимента производства и поставки товаров народного потребления.

В основных направлениях развития народного хозяйства СССР на 1976 - 1980 годы указывается ещё раз на необходимость того, чтобы заказы торговли стали основой определения объема выпуска и ассортимента товаров народного потребления.

Но практика показывает, что особых успехов в выполнении этой директивы не имеется, так как далеко не полностью обеспечено соответствие выпускаемой продукции заказам торговли и спросу населения. Причина в том, что отсутствует стимулирующий механизм

в виде экономических рычагов. Более того, заказ сам по себе не обладает достаточной юридической силой, а выступает лишь как пожелание торговых организаций, которое может быть либо принято, либо нет.¹ Промышленные предприятия, как правило, найдут объективные причины для обоснования отказов от выполнения заказов и это невыполнение не влечет за собой ни материальной, ни правовой ответственности перед покупателями.

Усиление материальной заинтересованности промышленных предприятий в наиболее полном выполнении этих заказов предполагает внедрение целого комплекса экономических рычагов и стимулов:

1) совершенствование показателей и всей системы планирования, оценки деятельности и стимулирования промышленных предприятий. Целесообразно усовершенствовать систему оценки деятельности и стимулирования промышленных предприятий показателем выполнения заказов торговых организаций;

2) совершенствование ценообразования и механизма оптовых цен, определение целесообразных случаев и предел маневрирования торговыми скидками.

С другой стороны, следует в товароснабжении строить систему экономических рычагов, по которой оптовые и розничные предприятия экономически отвечали бы за ошибки в изучении спроса, за необоснованность заказов, за отсутствие в обслуживаемом регионе тех или иных товаров. Важную роль во внедрении такой системы экономических рычагов в обеих звеньях должна играть применяемая система управления качеством труда. Эта система в оптовой торговле предполагает тесную увязку материальных стимулов с качеством обеспечения торговой сети товарами, отвечающими спросу населения. С этой целью в оптовых предприятиях, внедривших эту систему, разрабатывается шкала размеров премий в зависимости от количественной оценки качества снабжения розничных предприятий товарами. Но розничный товароборот зависит не только от товароснабжения, но и от самих организаций розничной торговли, от качества работы персонала магазинов. Механизм стимулирования качества труда в магазинах должен обеспечить, чтобы этот труд был самым эффективным.

¹ А.И. Левин, А.П. Яркин, Экономические проблемы функционирования внутренней торговли, М. 1973, стр.69.

ВПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ
ТОВАРОСНАБЖЕНИЕМ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Торговля, посредством которой население получает большую часть материальных благ в нашем обществе, является одной из наиболее динамичных отраслей народного хозяйства. Между предприятиями торговли ежедневно циркулирует товаров более чем на 1 млрд. рублей. При своей динамичности в торговле находится значительная часть материальных ценностей нашего государства в виде товарного запаса. Движение товаров народного потребления от производства до потребителя, хранение товарного запаса и приобретение товаров покупателями связано с определенными затратами, минимизация которых является важнейшим требованием при достижении конечной народнохозяйственной цели.

При минимизации затрат сферы обращения определенную роль имеет оптимизация соотношения между темпами роста розничного товарооборота и совокупного объема товарного запаса. С 1970 года по 1976 год при росте товарооборота в нашей стране на 42%, совокупный объем товарных запасов увеличился на 28,8%.¹ Во многих исследованиях отмечается, что наиболее оптимальным темпом роста товарных запасов является величина, соответствующая корню квадратному от темпа роста розничного товарооборота. И хотя постоянное расширение ассортимента товаров и розничной торговой сети, а также концентрация и специализация производства, действуя на увеличение совокупного объема товарного запаса, нарушают вышеуказанное соотношение, темп роста объема товарных запасов (в 1,5 раза выше оптимального) указывает на определенные недостатки в процессе обращения товаров народного потребления.

Несмотря на достижения торговли Эстонской ССР наибольшей скорости обращения товарных запасов, здесь также наблюдается

¹ Виксиньш М.А. Совершенствование управления и планирования запасов продовольственных товаров. Тезисы докладов республиканской научной конференции в Тарту, 20-21 октября 1978 г.

аналогичное явление.

Исходя из этой непропорциональности развития товарных запасов, представляется весьма важным исследование процессов, происходящих в торговле. Среди факторов, влияющих на развитие товарооборота и товарных запасов, выделяется порядок товароснабжения розничной торговой сети и оперативное управление этими процессами.

Анализируя в общих чертах порядок товароснабжения розничной торговли потребкооперации Эстонской ССР, выявляется отсутствие однородной системы снабжения. Это выражается в распределении функций снабжения между различными торговыми организациями, уменьшая тем самым ответственность отдельных организаций за бесперебойное снабжение населения товарами. Вторым недостатком общего порядка является недостаточность информации и ее слабая оперативность для управления товароснабжением, а также неумелое использование имеющейся информации. Таким образом нарушено единое руководство системой товародвижения, что оказывает отрицательное влияние на дальнейшее развитие системы. Этим также объясняется чрезмерное скопление товарных запасов в розничную торговую сеть.

Отсутствие эффективно действующей системы оперативного управления товароснабжением розничной торговли влияет на качество торгового обслуживания населения, что выражается в неустойчивости ассортимента в магазинах, т.е. отсутствием в продаже ряда товаров в некоторые промежутки времени.

Разработка рациональной организации товароснабжения должна основываться на принципах:²

- плановости;
- единства технологических решений;
- экономичности.

Эти принципы необходимо принять за основу при совершенствовании оперативного управления товароснабжением розничной торговли потребкооперации Эстонской ССР. При совершенствовании нужно прежде всего провести разработку рационализации организационной структуры оперативного управления товароснабжением. Наряду с этим, следует разработать мероприятия по улучшению информационного обеспечения оперативного управления товароснабжением. Немаловажное значение имеет разработка и практическое внедрение прогрессивных технологических методов в систему товародвижения.

² Дудла А.А. Совершенствование товароснабжения розничных предприятий потребительской кооперации. Диссертация на соиск. степени канд. наук. Москва, 1973.

О РОЛИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ИНФОРМАЦИИ В РЫНОЧНОЙ ОРИЕНТАЦИИ

Перед производством стоят обширные задачи в области выпуска потребительских товаров. С одной стороны это связывается с вопросами существования соответственной потребительской информации.

В рыночной ориентации производства можно условно выделить две ступени. В первом случае ориентация на потребителя минимальная (т.е. ориентируют на "среднего" потребителя). Прежде всего продукция выпускается и только тогда занимаются проблемами реализации. Данный подход имеет место в определённых специфических условиях, например, ненасыщенность рынка, спрос превышает предложение и тд. Внимание направлено, в первую очередь, на количество продукции. В подобной ситуации потребительская информация не играет особой роли при вынесении производственных решений.

Во втором случае производство ориентировано на определённые группы потребителей, т.е. потребители не выступают в форме "среднего" потребителя, а дифференцированы, существенно расчленены. Прежде выясняют ориентации и ожидания потребителей и тд., только после этого выпускают продукцию для определённой потребительской аудитории. При выработке новых изделий исходят из конкретной группы потребителей, выясняя какого характера изделия их интересуют, сколько потенциальных потребителей и тд. При второй рыночной ориентации существенно изменяется роль потребительской информации, она становится одной из составных частей рыночной ориентации, её неотделимым элементом. Дифференцированная ориентация производства на потребителей, всестороннее удовлетворение потребностей потребителей неосуществимы без соответственной базы потребительской информации.

Производство стоит на пороге перехода во вторую условную

стадию рыночной ориентации, все больше внимания обращается на вопросы качества, сортимента, на необходимость совершенствования изучения потребительского спроса. Ориентированность производства на потребителей предполагает тоже соответственные изменения в экономических рычагах итд. Вторая стадия рыночной ориентации предполагает соединение служб потребительской информации, производства и торговли в одно целое, их плавное сотрудничество. В связи с этим нужно также новое качество потребительской информации, т.е. большая достоверность, перспективность.

Недостатками собранной потребительской информации являются

- ситуативный (неустойчивый) характер, малая достоверность, под рассмотрением оказываются лишь ситуативные мнения потребителей и поведенческие готовности в отношении отдельных товаров;
- односторонность потребительской информации, в которой нашли отражение только количественные аспекты потребительского поведения;
- раздробленность служб потребительской информации, в которой отсутствует органическая связь с производством и торговлей.

В условиях планового хозяйства (и особенно во второй рыночной ориентации) имеет ценность в первую очередь потребительская информация перспективного характера, которая может быть основой для составления производственной программы для планирования. Перспективной информации уделяли до сих пор мало внимания; парадоксально, что часто считают более "практичной" ситуативную информацию, хотя на её базе невозможно принимать обоснованные производственные решения. Получение информации перспективного характера предполагает фундаментальные, повзгорные исследования потребителей и дифференцированный подход к потребителям. Хорошей возможностью его осуществления является панель потребителей.

О НЕКОТОРЫХ ВОЗМОЖНОСТЯХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМЫ МАРКЕТИНГА В УСЛОВИЯХ РАЗВИТОГО СОЦИАЛИЗМА

В условиях развитого социализма рост благосостояния народа и повышения эффективности общественного производства во многом зависит от уровня удовлетворения материальных потребностей членов социалистического общества.

Хотя экономика нашей страны развивается быстрыми темпами, на рынке наблюдается некоторая объемная и структурная неуравновешенность между спросом и предложением товаров народного потребления. Это во многом обусловлено недостаточным познанием рынка.

Некоторые возможности более глубокого изучения рынка заложены и в системе маркетинга. Теория маркетинга преимущественно развивалась в капиталистических странах. В настоящее время маркетинг практически принимается большинством монополистических корпораций с целью достижения максимальной прибыли. Однако возможности применения системы маркетинга в условиях капитализма ограничены определенными рамками и предопределяются действием основного экономического закона капитализма - закона прибавочной стоимости.

Несмотря на то, что основная методика системы маркетинга выработана в условиях капитализма, ее можно успешно использовать и в условиях социализма. По нашему мнению, использование системы маркетинга в условиях социализма имеет даже ряд преимуществ. Это прежде всего то, что только здесь становится возможным его планомерно направленное использование в интересах трудящихся. Система маркетинга, выступающая в роли одной из подсистем управления экономическими процессами, может быть рассмотрена как комплексная экономическая деятельность.

Сущность маркетинга и его основные функции в современных условиях не находят однозначной трактовки. Понятие "маркетинг" в литературе раскрывается по разному. Некоторые авторы отождествляют его с торговой политикой, управлением сбытом, политикой сбыта и т.д. Оставив в стороне различия в степени обобщения, существующие определения можно считать более или менее однозначными. Исходя из различных по форме определений, можно, в частности, уловить следующее понимание предмета: маркетинг — это один из видов управленческой деятельности, в функции которой входит исследование и формирование тех условий, которые определяют движение товарных потоков от производителя до потребителя. Следовательно, система маркетинга охватывает комплексную деятельность на всех ступенях (стадиях) движения товара. Поэтому маркетинг должен охватить процессы конструирования, производства, сбыта и потребления товаров.

В настоящее время сложилась обстановка, в которой производители товаров народного потребления еще недостаточно знают потребителей своей продукции. По нашему мнению, целесообразно организовать в промышленных объединениях службу по маркетингу. Нынешний рынок нуждается в экономическом аппарате, помогающем руководству предприятия в организации и оценке необходимой информации, а также в принятии правильных управленческих решений.

Промышленным предприятиям следовало бы решать следующие задачи: 1) определять общий объем спроса на свою продукцию; 2) осуществлять структурное изучение динамики потребностей и на этой основе определять перспективную структуру своей продукции; 3) разрабатывать конкретные проектировки структуры предлагаемой продукции; 4) изучить реальное состояние потребления, что позволяет установить степень насыщенности рынка данной продукцией.

Как справедливо отмечает советский экономист Ф.Крутиков, при принятии управленческих решений по поводу производства тех или иных товаров предприятие должно исходить из трех критериев, т.е. критерия потребления, реализации и производства.¹

В настоящее время значительно увеличены права предприятий в принятии экономических решений. Рациональное использование данного права невозможно без хорошего знания рынка. Поэтому в центре внимания системы маркетинга должен быть сбор и обработка информации о рынке. В изучении рынка можно выделить четыре фазы:

¹. Ф.Крутиков. Покупательский спрос, методы его изучения в промышленности. "Советская торговля", 1973, №11, с.11.

изучение потребностей, спроса, предложения и потребления.

Одной из нерешенных проблем является отсутствие соответствующих специалистов. В настоящее время у нас изучением рынка занимаются люди, не имеющие специальной подготовки. В то же время, например, в Высшей экономической школе в Праге читается специальный курс, рассчитанный на два семестра.

По нашему мнению, целесообразно и у нас организовать подготовку соответствующих специалистов. В условиях ЭССР первоначально это можно было бы осуществить путем обучения студентов экономического факультета ТПИ и ТТУ по индивидуальной программе. Затем следовало бы начать регулярную подготовку соответствующих специалистов (по специально разработанной программе как для торговли, так и для промышленности). Цикл лекций по изучению рынка желательно включить и в программу курсов повышения квалификации управленческого персонала.

Пашенко К.П.

ТОВАРНЫЙ ОБМЕН В СИСТЕМЕ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

Взгляды советских экономистов на торговлю тесным образом взаимосвязаны с практикой коммунистического строительства. Особенности развития советской экономики обуславливали соответствующие представления о природе торговли в социалистическом хозяйстве. Несмотря на то, что многие положения стали хрестоматийными (экономическая природа торговли объясняется отношениями товарного обмена, а не отношениями распределения), было бы неверным прекратить теоретическое обсуждение проблемы.

Высокому уровню развития производительных сил соответствуют и более зрелые производственные отношения. " Развитой социализм знаменует высокую степень зрелости всей системы общественных отношений, постепенно перерастающие в коммунистические"¹

¹ О 60-той годовщине Великой октябрьской социалистической революции. Постановление ЦК КПСС от 31 января 1977г. с.9

Как составная часть производственных отношений отношения товарного обмена, представляющие сущностную характеристику торговли, не остаются неизменными. Постоянно развиваются и совершенствуются в результате действия общего закона соответствия производственных отношений уровню и характеру производительных сил.

Необходимо также учитывать, что состояние системы производственных отношений, хотя оно обусловлено наличными производительными силами, имеет некоторую относительную самостоятельность. Производительные силы определяют лишь основные направления в развитии производственных отношений, но конкретные формы такого развития зависят от многих обстоятельств, а не только от уровня и характера производительных сил. Отсюда следует, что изменение производственных отношений возможно не только опосредовано, через развитие производительных сил, но и непосредственно — путем совершенствования конкретных форм хозяйствования в соответствии с конкретно-историческими условиями и перспективами общественного развития. Данное положение приобретает особую значимость при социализме, когда общество в первые в истории получает возможность сознательного регулирования своего развития.

Конкретные же практические мероприятия по совершенствованию хозяйственного механизма торговли, отражающей экономическую связь хозяйствующих субъектов, во многом зависит от того какая теоретическая концепция принимается.

Проблема отношений обмена при социализме остается дискуссионной. Различное толкование категории обмена в советской экономической литературе обусловлено тем, что у классиков марксизма-ленинизма это понятие определено неоднозначно, что связано было с различными постановками задач при каждом конкретном исследовании. Преимущественная характеристика обмена как индивидуального акта отдельных лиц, который служит средством достижения частных интересов отдельных собственников продуктов, объясняется тем, что данная категория изучалась применительно к формациям, которые предшествовали социализму.

При переходе общества к социализму в экономическом содержании обмена происходят коренные изменения. В условиях общенародной собственности основным звеном народного хозяйства и основным производителем продуктов является государственное производственное предприятие, продукция которого не отчуждается различными собственниками, как это происходит при индивидуальном обмене, а замещается продуктами непосредственно общественного производства.

Таким образом понимание обмена вообще как частного обмена предполагает, что обмен в условиях социализма "теряет под собой почву". Наличие обмена, объясняемое существованием товарно-денежных отношений неизбежно приводит к тому, что под отношениями обмена понимаются отношения товарного обмена. Отсюда в связи с переходом от социализма к коммунизму, рассматриваемым как преодоление товарного характера производства, сфера обмена сокращается, снижается его значение в жизни общества. Подобные взгляды дают, например, право авторскому коллективу сборника: "Непосредственно общественный продукт в системе категорий политической экономии коммунистического способа производства".¹ вообще исключить рассмотрение отношений обмена из предложенной примерной логической структуры политической экономии коммунистического способа производства.

Подобные представления об обмене, во-первых, методологически является неверным, т.к. обмен выступает средством экономической связи, посредством которой реализуется общественное разделение труда. Вещественным содержанием этого процесса является замещение продуктов одного полезного вида труда другим полезным видом труда. Соответственно "Обмен присущ экономике всякого более или менее развитого общества как средство экономической связи производителей со всем общественным производством".² Во-вторых, сказывается на теории товарного обращения, которое осуществляется в условиях развитого социализма в форме торговли.

¹ Непосредственно общественный продукт в системе категорий политической экономии коммунистического способа производства. Ярослав. госуд. ун-в. Ярославль. 1978 г., с. 119-120.

² Ключев А.Е. Экономические науки. 1969 г. № 7, с. 38.

МЕЖРЕСПУБЛИКАНСКИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ И ИХ УЧЕТ В ТОРГОВЛЕ

Постоянное углубление специализации производства товаров народного потребления по стране в целом и по отдельным его регионам способствует развитию экономических взаимоотношений между союзными республиками, а также укреплению внешнеторговых отношений Советского Союза с зарубежными странами.

В связи с увеличением товарооборота и изменением его структуры, в разрезе союзных республик необходимо дальнейшее расширение и совершенствование экономических связей, при помощи которых можно создать такой ассортимент товаров народного потребления, который мог бы наилучшим образом обеспечить постоянно растущие потребности населения.

Развитие межреспубликанских связей, в свою очередь, создает благоприятные условия для оптимизации работы отдельных отраслей народного хозяйства, производящих товары народного потребления, и повышения уровня экономической эффективности деятельности торговых организаций и предприятий, занимающихся межреспубликанскими поставками. Кроме того, без определения объема межреспубликанских поставок в союзной республике практически невозможно установить оптимальные пропорции развития производства отдельных товаров народного потребления.

Следует также учесть, что торговые организации, занимающиеся межреспубликанскими поставками, ежегодно должны решать вопросы связанные с расширением ассортимента товаров народного потребления в счет завоза их из других союзных республик, а также по импорту.

Исследование данных проблем имеет комплексный характер, ибо без комплексного подхода нельзя принимать оптимальные решения по вопросам ввоза товаров народного потребления из других союзных республик и зарубежных стран или вывозу их за пределы республики. Здесь переплетаются проблемы изучения рынков и спроса населения на товары народного потребления, составления зая-

вок на их потребность и заказов на производство товаров, учет ввезенных и вывезенных товаров народного потребления, для составления межотраслевого баланса определение дали потребности населения союзной республики за счет местных ресурсов и др. не менее важные проблемы.

Одним из узловых моментов решения данного комплекса проблем является четкий учет экономических связей, ибо без определения их невозможно уточнить ежегодное количество, структуру и ассортимент ввезенных и вывезенных товаров народного потребления, невозможно составить перспективные планы по производству и потреблению.

Такой отчет должен отражать весь ассортимент ввозимых и вывозимых товаров народного потребления, как в ценностном, так и натуральном выражении, и не только в разрезе союзных республик но также в разрезе экономических районов страны. По крупным отдельным экономическим районам учет должен вестись даже в разрезе отдельных регионов.

В настоящее время по товарам народного потребления оптовые организации торговли составляют и представляют органам Государственной статистики отчетные формы 1-ст, 2-ст и другие, показывающие экономические связи с расшифровкой по союзным республикам — поставщикам и покупателям. На основании этих отчетов по важнейшим товарам народного потребления, ЦСУ республики составляет балансы ресурсов и потребления. Но имеющаяся отчетность не приспособлена для глубокого анализа экономических связей в разрезе ассортимента товаров народного потребления. Расшифровки ввоза и вывоза по экономическим районам, которые не являются союзными республиками, в этой отчетности нет. В вышеупомянутых отчетах одни товары народного потребления представляются только в ценностном выражении, другие — в натуральном, что также не способствует глубокому анализу экономических связей.

На наш взгляд, не менее важно знать, из каких экономических районов данный товар завозится или в какой район вывозится, чтобы определить дальность перевозки товаров и найти самый рациональный вариант ввоза или вывоза.

До сих пор в союзных республиках учет экономических связей по расширенной номенклатуре централизованно ведется органами Государственной статистики только через каждые 5 лет. Обычно данный учет совпадает с составлением отчетного межотраслевого

баланса производства и потребления продукции.

В небольших союзных республиках для такого учета экономических связей используется метод сплошного обследования. По товарам народного потребления сведения о ввозе и вывозе непосредственно представляют торговые организации.

Однако в организациях торговли учет ввоза и вывоза товаров не ведется в разрезе требований межотраслевого баланса, поэтому данная работа потребует от торговых работников лишних трудовых затрат и отнимет у них время для решения повседневных коммерческих вопросов, хотя в дальнейшем может послужить для оптимизации районов ввоза и вывоза.

Для определения объемов и структуры ввоза и вывоза товаров народного потребления обследуются все оптовые базы Министерства торговли, оптовые организации остальных министерств и ведомств (кроме Министерства торговли), которые непосредственно без ведома других республиканских организаций налаживают торговлю и имеют хозяйственные связи с поставщиками, находящимися за пределами республики; некоторые организации и предприятия розничной торговли республики, имеющие межреспубликанский торговый оборот в области ликвидации неходовых и залежалых товаров; все оптовые организации потребительской кооперации по ввозу и вывозу товаров народного потребления, организуемому без ведома оптовых баз Министерства торговли союзной республики.

Из вышеизложенного вытекает, что на современном этапе, когда во многих организациях разрабатываются автоматизированные системы управления, необходимо думать о том, как поставить учет ввоза и вывоза товаров народного потребления, чтобы направить его на решение как коммерческих, так и других вопросов, связанных с межреспубликанским обменом товаров.

Одним из вариантов такого учета может стать первичный учет при оформлении товаро-транспортных накладных или счетов-фактур. Так как первичный документ содержит необходимые данные о товаре, а также реквизиты поставщика, то при машинной обработке дополнительно следует ввести только шифр товара и поставщика, соответствующие требованиям межотраслевого баланса. Соответствующая агрегация ассортимента товаров народного потребления и поставщиков по регионам страны будет также служить изучению спроса населения, определению рынка сбыта данного товара, составлению заявок на потребность и заказов на производство и тем самым обеспечит системный подход решения данного комплекса задач, ибо без такого решения нельзя достигнуть нужной гибкости товарообмена при дальнейшей специализации промышленного производства товаров народного потребления в масштабе страны.

ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ АССОРТИМЕНТА ТОВАРОВ

1. **Ассортимент** товаров народного потребления можно рассматривать как форму выражения общественного производства, его конечный результат. Уровень общественного производства предопределяет как круг предметов, функционирующих для удовлетворения потребностей, так и их качественное состояние. Соответственно сложившийся ассортимент предметов потребления определяет поведение человека, организацию его труда и быта, его общую жизнедеятельность. В этой связи ассортимент потребляемых вещей оказывает воздействие на развитие как общественных потребностей, так и производства.

Ассортимент товаров народного потребления находится в постоянном развитии, в котором отражаются качественные изменения структуры общественного производства и потребностей. Обеспечение согласованности между спросом и предложением товаров не может решаться без учета изменений, постоянно происходящих в ассортименте товаров, и оказывающих влияние как на структуру спроса населения, так и на производство. Выявление прогрессивных тенденций в развитии ассортимента товаров приобретает все более важное значение, так как позволяет активно воздействовать на формирование рациональной структуры народного потребления.

2. Ассортимент предметов потребления функционирует на всех фазах общественного воспроизводства. Структура ассортимента товаров формируется на уровнях проектирования изделий, их производства и движения до потребителей. Формирование рационального ассортимента требует комплексного подхода к созданию и движению товаров исходя из структуры потребностей населения и прогнозов их развития. Только на основании комплексного подхода к формированию может решаться задача управления ассортимента товаров.

3. Все более полное насыщение рынка товарами сопровождается быстрым расширением и обновлением их ассортимента. При этом обеспечивается рациональной структуры производства изделий и формирования их ассортимента в торговле. Анализ показывает,

что процессы развития ассортимента многогранны и противоречивы, Характер количественных и качественных изменений в ассортименте товаров обусловлен развитием общественных потребностей и производства.

С целью формирования рационального ассортимента товаров представляется целесообразным осуществлять его нормирование. Необходимость этого обусловлена тем, что с одной стороны, социалистическое общество должно учитывать многообразные запросы населения и знать степень их удовлетворения, а с другой – предприятиям далеко не безразлично в каком разнообразии выпускать товары.

Наряду с расширением и обновлением ассортимента товаров, прогрессивным направлением его развития следует считать увеличение выпуска комбинированных, универсальных изделий. Их использование позволяет удовлетворять потребности населения при минимальном количестве товаров, а, следовательно, при меньших затратах труда на производство, реализацию товаров и потребление. В развитии ассортимента потребительских товаров проявляется тенденция к увеличению производства и потребления комплектов изделий. Их использование позволяет создавать гармоническую согласованность вещей как функциональному назначению, так и художественному оформлению.

4. В формировании ассортимента товаров народного потребления все более важную роль играет система заказов. Под влиянием повышения роли заказов торговли в формировании производственных программ предприятий промышленности наблюдается процесс приближения производственного ассортимента к потребностям рынка. Тем не менее заказы торговли еще не стали в полной мере основой производственных программ предприятий. Имеются трудности в реализации заказов на товары. Имеют место многочисленные факты, когда принятые заказы выполняются с отклонениями по ассортиментным позициям. Такое положение объясняется недостаточно действенным экономическим механизмом во взаимосвязях торговли с промышленностью.

5. Действующие инструкции и положения не предусматривают исполнения заказов. Так, в Положении о поставках товаров народного потребления предусматривается ответственность промышленных предприятий лишь за своевременное рассмотрение заказов. Поэтому

заказы торговли по разным причинам нередко остаются не реализованными. Снижается ответственность торговли за разработку заказов. Повышение роли заказов в формировании производственного ассортимента товаров требует разработки положения о заказах, в котором следует предусмотреть обязанности промышленных предприятий и ведомств по их исполнению, а также ответственность торговли за достоверность представляемых заказов.

6. В согласовании интересов предприятий промышленности и торговли по формированию ассортимента товаров большое значение имеет совершенствование системы планирования и ценообразования. Для улучшения планирования производства товаров следует представлять заказы на основные виды изделий не только на предстоящий год, но и на перспективу на 5 лет. Это поставит необходимость более глубокого изучения и проведения расчетов ожидаемого спроса на товары, создает условия для более обоснованного планирования структуры их производства, а также будет способствовать лучшему материально-техническому обеспечению промышленных предприятий.

7. Эффективным средством повышения заинтересованности промышленности по исполнению заказов торговли могут стать торговые скидки. В настоящее время они пока не содействуют заинтересованности промышленных предприятий в улучшении качества и совершенствовании ассортимента товаров. На изделия одной и той же группы товаров, пользующиеся повышенным спросом и трудно реализуемые, торговые скидки одинаковые. Очевидно, для повышения заинтересованности промышленности в выпуске товаров повышенного спроса следует часть торговой скидки оставлять производителю. Скидки на товары высокого качества, пользующиеся повышенным спросом населения, могут быть меньшими без ущерба для торговли, так как быстрая их реализация сопровождается меньшими расходами по доведению до потребителя. И, наоборот, на товары, реализация которых затруднена, торговая скидка должна быть выше с тем, чтобы полностью возмещать затраты на их реализацию и возможную уценку.

Решение вопроса о размерах скидки должно быть предоставлено предприятиям промышленности и торговли при заключении договоров. При одновременном повышении договорной дисциплины это будет способствовать укреплению системы хозяйственного расчета в экономических взаимосвязях промышленности и торговли.

О ПРЕДПОСЫЛКАХ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕНЫМ АССОРТИМЕНТОМ ТОВАРОВ

Улучшение ассортимента и качества продукции, замена старых видов изделий новыми, улучшенными приведет к закономерной тенденции определенного роста среднегрупповых розничных цен. В принципе эта тенденция соответствует и движению структуры спроса населения и позволяет ему обменивать все возрастающие денежные доходы на товары большей потребительной стоимости, удовлетворяющие более повышенный и более дифференцированный спрос.

Первостепенное значение имеет здесь наличие в торговой сети не только широкого товарного, но и ценового ассортимента предметов потребления. Ведь при неполном пока насыщении рынка отдельными группами промтоваров (особенно гардеробных) рост среднегрупповых цен может сопровождаться недостаточной возможностью выбора покупателями товаров по их ценовому ассортименту. Это, в свою очередь, может привести к большим расходам населения на удовлетворение той же потребности.

Целенаправленное управление формированием ценового ассортимента товаров предполагает, в первую очередь, наличие достоверной информации о движении средних розничных цен на отдельные их группы. В органах статистики ведется поодовой учет средних розничных цен на продовольственные товары, на важнейшие промышленные товары и на товары культурно-бытового назначения. Такие данные дают представление о тенденциях движения средних розничных цен по целым группам товаров по годам, но для целенаправленного планирования средних розничных цен эта информация явно недостаточна.

Большой интерес представит проводимый ЦСУ поквартальный выборочный учет движения средних розничных цен по продаже и запасам конкретных подгрупп товаров в розничной торговой сети.

Такой учет ведется по специально отведенным, так называемым отборным магазинам. Например, в системе Минторга Эстонской ССР отборных магазинов всего 78. В основном они специализированы и охватывают не менее 50 % розничного товарооборота тканей, швейных и трикотажных изделий, галантерейных товаров и обуви своей системы.

В принципе на основе этого учета можно сделать важные выводы о соответствии ценовой структуры предложения по группам товаров структуре покупательского спроса. Но, к сожалению, такая информация пока не достоверна: она не опирается на первичный учет движения товаров в натуре в магазинах, так как такой учет и соответствующие трудозатраты в магазинах не предусмотрены. Здесь необходимо добиться развития статистической отчетности по мере реального подкрепления ее первичным учетом на местах, и принять меры к осуществлению последнего в отборных магазинах.

На наш взгляд, следует постепенно переходить к планированию реализации промышленных товаров в отраслях промышленности и продажи этих товаров в торговле не только по товарной, но также и ценовой структуре внутри основных их групп. За этим последует заключение договоров поставок, выполнение которых с 1978 года приводит в действие систему материального поощрения у производителей также и по ценовому ассортименту. Такая система позволила бы лучше удовлетворять спрос различных групп населения с разным уровнем среднедушевых доходов. Она себя неплохо зарекомендовала, например, в Чехословакии и ГДР.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВЛИ ПО СОХРАНЕНИЮ КАЧЕСТВА ТОВАРОВ

1. Актуальной проблемой текущей пятилетки является повышение качества продукции. Решению ее способствует разработанная в стране единая система государственного управления качеством, охватывающая стадии разработки, производства и потребления продукции.

Торговля может успешно влиять на каждую из этих стадий. Однако наибольший вклад может быть достигнут на последней стадии — "потребление" или "эксплуатация". Здесь все воздействующие факторы должны быть направлены на сохранение потребительных ценностей. Это обеспечит значительный народнохозяйственный эффект и целиком согласуется с долгосрочной программой, определенной Декабрьским (1977г.) Пленумом ЦК КПСС.

2. Сохранение качества товаров, как учение, еще не получило должного внимания и реализации в практике торговли. Вследствие этого государство несет значительные потери из-за повреждений (порчи) произведенной продукции на этапах товародвижения. 70–80% этих потерь могут быть предотвращены.

3. Решение проблемы сохранения качества товаров в торговле должно достигаться при комплексном охвате всех этапов товародвижения: "транспортирование–хранение–реализация" с комплексным использованием объективных, субъективных и организационных факторов, а также универсальных принципов ухода за товарами.

4. Среди причин, определяющих наибольшие потери (порчу) товаров, следует выделить транспортирование и неблагоприятное воздействие повышенной относительной влажности. Они, согласно исследованиям товароведов ГДР, снижают качество товаров на 50–70%.

В связи с тем, что Белоруссия и Прибалтика относятся к специфической климатической зоне с повышенной относительной влажностью, учет ее имеет особое значение.

5. Расчет обеспеченности государственной торговли БССР и конторы "Белторгодежда" площадями для хранения товаров выявил большую неравномерность их распределения по областям и базам. При общем де-

фиците складских площадей это существенно затрудняет решение задач сохранения качества товаров. Отмеченное характерно и для розничной торговли. Причины здесь, очевидно, в том, что проектирование магазинов нередко не увязывается с их товарным профилем; не обеспечивается требуемое соответствие между площадями торговых залов и помещениями для хранения товарных запасов. Кроме того, различные группы одежды, как товары сложного ассортимента, должны в основной массе храниться в оптовом звене, где могут быть обеспечены лучшие условия сохранения качества, притом, — на меньших площадях. В действительности же наблюдается обратное.

6. Результаты исследований Европейской организации по контролю качества (ЕОКК) привели к заключению, что качество ~~в~~ 80% зависит от людей. Велико значение субъективного фактора при сохранении качества товаров в торговле. Проведенное обследование выявило, что уровень знаний работниками торговли условий и параметров транспортирования, хранения, а также ухода за товарами — недостаточен. Так, степень незнания ряда положений составила: условий транспортирования — 30–74%; условий и параметров хранения — 26–93%; способов регулирования параметров хранения — 14–92,6%; условий ухода за товарами — 7–92%.

7. В организационном плане решение проблемы сохранения качества товаров в торговле может быть достигнута за счет разработки и внедрения в практику дифференцированных по категориям работников программ по предотвращению потерь (порчи) товаров.

Такие программы должны содержать наиболее общие положения по сохранению качества, а также детализированные по группам товаров: продолжительность хранения, гарантийный срок хранения, оптимальные условия и параметры хранения (температура, влажность и т.п.); общие и специфические указания для оптовой и розничной торговли по уходу за товарами. Их необходимо использовать для направленного обучения работников торговли методам сохранения качества товаров; включения наиболее важных положений обучения о сохранении качества товаров в программы аттестации работников и СБТ; обмена опытом и т.п.

8. Весомый вклад в снижение народнохозяйственных потерь, торговля может внести за счет совершенствования организации хранения товаров. Для этого необходимо обеспечить все склады и помещения для хранения товарных запасов приборами для объективного контроля параметров.

ВОЗРАСТАЮЩАЯ РОЛЬ ТОРГОВЛИ И ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ПОТРЕБЛЕНИЯ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ В СССР

Успешно решая проблему народного питания, КПСС проводит крупные меры по расширению производства, улучшению качества и расширению ассортимента продуктов, что позволило по количеству потребляемой в расчете на душу населения пищи достичь научно-обоснованных норм, выраженных в килокалориях. Вместе с тем проблемы народного питания еще нельзя считать решенными. Рост производства продуктов питания и покупательных фондов населения в условиях ускорения научно-технического прогресса, способствующего увеличению нервно-эмоциональных и снижению физических нагрузок трудящихся, вызывает необходимость более эффективно использовать продовольственные ресурсы и организовать научное управление народным питанием. Дело в том, что, во-первых, расширение производства продуктов питания сопровождается существенным снижением качества и потерями продуктов в процессе их транспортировки, хранения, переработки, реализации и потребления и, во-вторых, последние годы характеризуются ростом избыточного и нерационального потребления продовольственных товаров. "Бесперебойное снабжение населения продовольствием, — говорил Л.И.Брежнев на XVI съезде профсоюзов СССР, — требует ... серьезно улучшить транспортировку, хранение и переработку сельскохозяйственной продукции. Решению этих задач должно помочь совершенствование управления всем продовольственным делом в стране".

На основе успешного развития общественного производства в нашей стране совершенствуются формы удовлетворения личных потребностей и формы потребления продуктов питания. В настоящее время на долю общественно-организованной формы удовлетворения личных потребностей в продуктах (общественное питание) приходится более 25 % всего объема потребляемых продуктов, а на индивидуально-организованную — около 75 %. Улучшение народного питания в СССР сопровождается не только ростом общего объема потребляемых про-

дуктов, но и существенным изменением структуры этого потребления за счет повышения доли биологически ценных продуктов, главным образом животного происхождения, а также овощей, фруктов, ягод и сокращения душевого потребления хлеба и картофеля. Развитие народного питания характеризуется высокой долей товарного потребления в общем фонде, причем эта тенденция неуклонно возрастает. Сейчас городское население страны обеспечивается продуктами питания преимущественно за счет централизованных источников посредством торговли и общественного питания. В связи с этим возрастает роль и значение торговли продовольственными товарами и общественного питания в улучшении народного потребления. Учитывая, что эти подотрасли призваны удовлетворять одни и те же потребности советского народа — потребности в продуктах питания, — используют одни и те же продовольственные ресурсы, государственные розничные и т.д., они должны комплексно, взаимосвязанно развиваться.

Решение важнейших социально-экономических задач народного питания в СССР предполагает внедрение рационального (сбалансированного) питания, создания реальных возможностей роста свободного времени трудящихся, эффективное использование продовольственных ресурсов страны.

Это крупные народнохозяйственные проблемы, которые имеют социальную и экономическую направленность. В решении этих проблем исключительная роль принадлежит продовольственному комплексу страны и его подсистемам — социалистическому сельскому хозяйству, отраслям пищевой промышленности, транспорту, торговле и общественному питанию. Совершенствование продовольственного комплекса немыслимо без определения потребностей социалистического общества в продуктах питания, а также изыскания путей лучшего удовлетворения этих потребностей, становления и ускоренного развития кулинарной индустрии.

На основе ускоренного расширения кулинарной промышленности обеспечивается производство продуктов питания более высокой степени готовности к непосредственному потреблению. Увеличение выпуска полуфабрикатов, кулинарных изделий, готовых блюд способствует рационализации народного питания и сокращению затрат внебюджетного времени трудящихся на приготовление пищи в домашних условиях. Вместе с тем следует отметить, что полуфабрикаты, кулинарные изделия, отдельные готовые блюда не могут служить конечной целью в организации народного питания на научных основах. Так

как отдельные продукты не обеспечивают полноценного питания, а природой не создано такого универсального продукта, то необходимо сочетание разнообразных потребляемых изделий, чтобы создать такую полноценность питания. В связи с этим кулинарная промышленность СССР должна постепенно переходить на выпуск пищевых наборов более высокой степени готовности к непосредственному потреблению. На наш взгляд, в перспективе высшей формой организации производства в кулинарной индустрии должен стать выпуск пищевых потребительских комплексов (ППК) в виде завтраков, обедов, полдников и ужинов (общих, детских, лечебных), которые должны составить полноценный суточный рацион питания советских людей с учетом половозрастного состава населения, характера и условий труда, климатических, исторических, национальных и иных факторов. На основе программно-целевого подхода к решению проблем народного питания (планирование и прогнозирование продовольственного комплекса – научно-обоснованные нормы потребления продуктов питания – пищевые комплексы – сбалансированное народное питание) возможно обеспечить рациональное питание советских людей в полном соответствии с требованиями науки. На наш взгляд, других кардинальных путей решения этой проблемы вряд ли можно найти. В этих условиях следует пересмотреть наши взгляды и представления о перспективе развития розничной торговли продовольственными товарами. В настоящее время и перспективными документами Минторга СССР розничная торговля просматривается как торговля главным образом пищевым необработанным сырьем. Это, на наш взгляд, бесперспективно. Уже сейчас развивающаяся кулинарная индустрия требует создания необходимых условий для расширения торговли кулинарной продукцией, и в связи с тем, что торговля не подготовлена к реализации этой продукции, возникают серьезные трудности со сбором изделий рыбо-комплексов, фабрик-кухонь, кулинарных фабрик, мясокомбинатов и других подобных предприятий.

Торговля должна быть реорганизована в торговлю кулинарными изделиями, полуфабрикатами, а в конечном счете – в торговлю пищевыми потребительскими комплексами. В равной мере и общественное питание должно быть подготовлено к переходу на снабжение ППК. В таком случае, где бы не потреблялись ППК – в домашних условиях или общественном питании – всюду должно быть обеспечено сбалансированное народное питание.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ РАЗВИТОГО СОЦИАЛИЗМА И ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ БЮДЖЕТ

Социально-экономические потребности развиваются и возвышаются под воздействием развития материального производства и технического прогресса. Реализация этих потребностей происходит экономическими отношениями процесса потребления.

Выработанная нами система экономических отношений представлена на схеме I.

Статистические показатели потребления должны раскрыть экономические отношения потребления во всей взаимосвязи источников присвоения и образования фонда потребления, а также формы удовлетворения потребностей по отдельным ее видам.

Сопоставление фактических показателей потребления с механизмом действия законов социализма создает возможность для обобщений и практических выводов в управлении народным хозяйством.

В статистике и планировании потребления применяется целый ряд разработок, которые очень важны не только для изучения потребления, но и для выполнения целого ряда других познавательных функций. Но для исследования экономических отношений потребления они обладают некоторыми недостатками.

1. Они не отражают полный объем потребления материальных, духовных и социальных благ. Так, фонд потребления в использованном национальном доходе включает только материальное потребление. В условиях развитого социализма все возрастающее значение приобретает удовлетворение нематериальных потребностей. Для характеристики потребления следует учитывать не только блага, произведенные общественным продуктом, но и блага, созданные при перераспределении национального дохода.

2. Многие статистические разработки потребления составляются по территориальному принципу и таковыми не точно характеризуют объем и структуру потребления населения отдельных регионов. По-

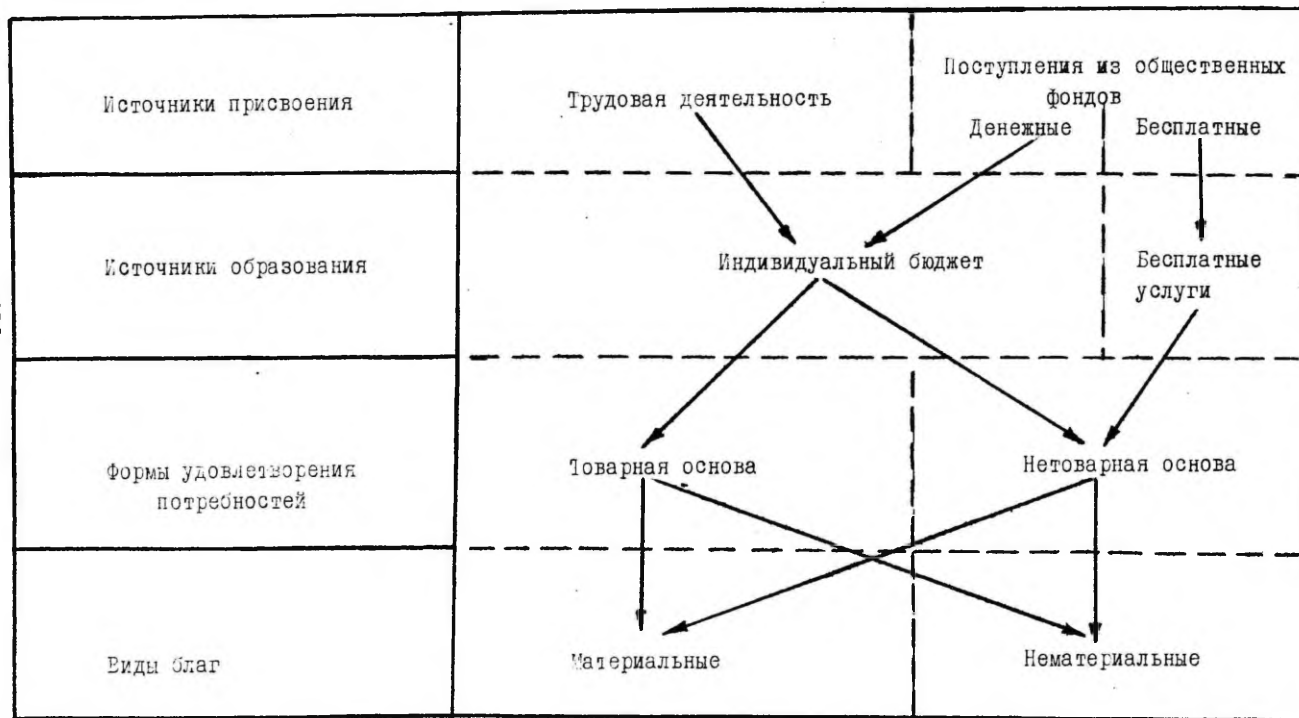


Схема I. Система экономических отношений потребления

этому в условиях ЭССР, где существует положительное сальдо миграции денег, фонд личного потребления и розничный товарооборот включает также инореспубликанское потребление.

Такое положение вызывает также несогласованность между доходами и потреблением. (В ЭССР потребление превышает доходы).

3. Недостаточно исследуется структура потребления. Фондом личного потребления определяется только объем потребления, а для изучения структуры потребления в основном пользуются показателями структуры розничного товарооборота, который по своему составу не соответствует фонду потребления (мелкий опт). Структура нетоварного потребления видна из отдельных сельскохозяйственных балансов.

4. Существует только набор статистических показателей потребления, при помощи которого можно исследовать только отдельные стороны экономических отношений потребления и то не полностью.

На наш взгляд, таким инструментом, который свободен от вышеуказанных недостатков и отражает всю систему экономических отношений потребления, является потребительский бюджет населения (ПБ).

ПБ является системой показателей, который в стоимостном выражении комплексно характеризует полный объем и структуры доходов и расходов на потребление отдельно из всех источников.

Нами разработана методика составления отчетного ПБ и его среднесрочный прогноз.

Это дало возможность, в частности, изучить:

- 1) объем и структуру потребления отдельных материальных и духовных благ;
- 2) удельный вес отдельных источников в фонде потребления:
 - по образованию (индивидуальный бюджет и бесплатно);
 - по форме удовлетворения (товарная и нетоварная основа);
- 3) источники присвоения средств на потребление (трудовая деятельность, поступления из общественных фондов);
- 4) роль платных и бесплатных услуг в объеме и отдельных видов услуг и т.д.

Такое комплексное изучение экономических отношений потребления дает хорошее представление об уровне и образе жизни и позволяет целенаправленно управлять этим процессом.

О ПРИМЕНЕНИИ КЛАСТЕРНОГО АНАЛИЗА ПРИ ИССЛЕДОВАНИИ ВНУТРИГОДИЧНЫХ КОЛЕБАНИЙ РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА

1. В последующем рассматриваем некоторые вопросы применения кластерного анализа при исследовании относительно постоянных внутригодовых колебаний (сезонности) объема розничного товарооборота торговой сети потребительских обществ ЭРСПО. В качестве показателей сезонности используются средние индексы сезонности по месяцам, рассчитанные на основе данных 1971-1977 гг. Влияние тренда устранено с помощью скользящей средней.

2. Задача кластерного анализа заключается в том, чтобы разбить множество объектов (состоящее в данном случае из 25 потребительских обществ) на $m < 25$ кластеров (подмножеств) так, чтобы объекты, принадлежащие одному и тому же кластеру, были сходными, в то время как объекты, принадлежащие разным кластерам, были разнородными (несходными). Выяснение сходства или различия в характере внутригодовых колебаний позволит уточнить представление о конкретном механизме возникновения этих колебаний.

3. Нами был реализован на ЭВМ "Найри-2" один из алгоритмов последовательной кластеризации¹. В качестве меры расстояния (различия) между объектами принят квадрат эвклидова расстояния d_{ij}^2 .

$$d_{ij}^2 = \sum_{k=1}^{12} (x_{ki} - x_{kj})^2,$$

где x_{ki} и x_{kj} - индексы сезонности k -ого месяца соответственно i -ого и j -ого потребительских обществ.

¹ Б. Дюрран и П. Оделл. Кластерный анализ. М., 1977, с. 35-39.

В качестве меры расстояния между кластерами принято максимальное локальное расстояние. Каждый объект (потребительское общество) рассматривается как одноточечный кластер. Два кластера объединяются, если максимальное расстояние между точками одного кластера и точками другого минимально. Процедура состоит из $n-1$ шагов (в нашем случае $n = 25$).

4. Процесс кластеризации и его результаты наиболее целесообразно изобразить графически с помощью соответствующей дендограммы (рис. I).

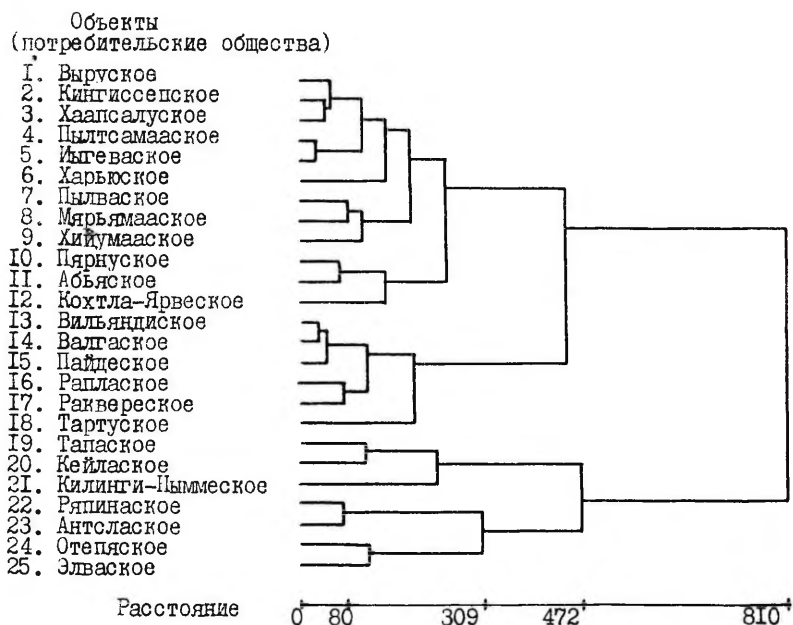


Рис. I. Дендограмма последовательной кластеризации потребительских обществ ЭРСПО.

5. Важнейшим этапом кластерного анализа является интерпретация полученных результатов. Можно, конечно, пройти шаг за шагом всю процедуру кластеризации с конца до начала и попытаться проанализировать различия кластеров, объединяемых на каждом

уровне. Однако более целесообразно выделить некоторые объективные структуры в рассматриваемом множестве объектов. При этом можно исходить как из качественных (содержательных) соображений, так и из некоторых количественных характеристик кластеризации¹. Исходя в основном из последних, нами выбраны в данном случае два уровня (соответственно с $m = 2$ и $m = 4$).

Для углубления анализа можно вычислить для выделенных кластеров средние значения признаков (индексов сезонности по месяцам) и сравнить их с соответствующими показателями для других кластеров и по всему множеству объектов. При исследовании сезонности это целесообразно проводить графически (рис. 2, 3).

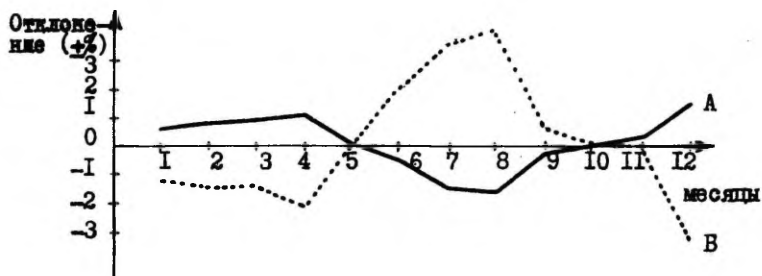


Рис. 2. Отклонения средних индексов сезонности кластеров $A = \{1; 2; \dots; 18\}$ и $B = \{19; 20; \dots; 25\}$ от соответствующих показателей по всему множеству потребительских обществ ЭРСПО.

6. Объем тезисов не позволяет остановиться на конкретных выводах, вытекающих из представленных графиков. Однако

¹ См. Э.А. Т и й т . Семейство статистических методов классификации. Труды Вычислительного центра ТТУ. Вып. 25. Тарту, 1972, с. 24-25.

Откло-
нение
($\pm$ %)

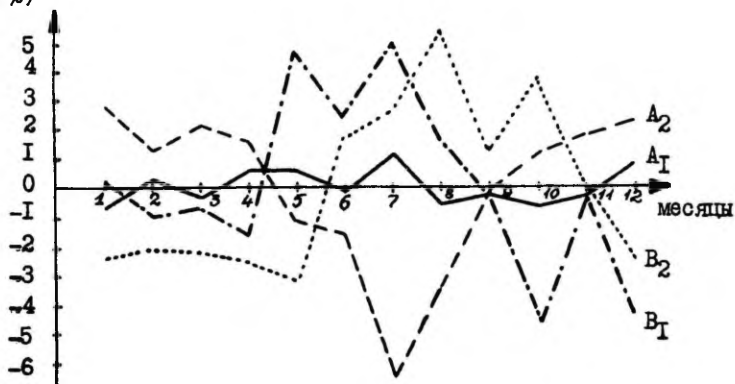


Рис. 3. Отклонения средних индексов сезонности кластеров $A_1 = \{1; 2; \dots; 12\}$, $A_2 = \{13; 14; \dots; 18\}$, $B_1 = \{19; 20; 21\}$ и $B_2 = \{22; 23; 24; 25\}$ от соответствующих показателей по всему множеству потребительских обществ ЭРСЮ.

можно отметить, что значение сделанных на основе кластерного анализа предварительных выводов, по нашему мнению, не только в выяснении некоторых закономерностей формирования внутри-годовых колебаний розничного товарооборота, но и в выдвижении гипотез для конкретизации и углубления дальнейшего анализа.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ПЛАНИРОВАНИЯ РАЗМЕЩЕНИЯ
ОБЪЕМА РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА В СОЮЗНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Объем розничного товарооборота государственной и кооперативной торговли является ведущим показателем советской торговли. Это сводный, синтетический показатель экономического и социального развития СССР, имеющий тесные связи с программой социального развития и повышения уровня жизни советского народа, с производственной программой выпуска предметов народного потребления, с финансовым планом государства, с планом транспортных перевозок, с размещением производительных сил.

Размещение объема розничного товарооборота является региональной социальной проблемой, занимающей важное место в рационализации размещения производительных сил и повышении производительности общественного труда. Несоответствие товарного предложения обоснованному покупательскому спросу в территориальном разрезе нарушает денежное обращение, служит причиной неоправданной миграции населения и его денег, нерационального использования свободного и рабочего времени.

Установленный союзной республике плановый объем розничного товарооборота размещается по торговым системам (Министерство торговли, потребительская кооперация, орсы, продснабы, книготорг, аптекоуправление и др.) и внутри торговых систем по торговым организациям в соответствии с численностью обслуживаемого населения, с имеющейся информацией о территориальном размещении покупательных фондов населения и исходя из закономерности более быстрого роста среднедушевого розничного товарооборота в сельских местностях. Планы объема товарооборота торговых систем и организаций увязываются с планами товарного обеспечения.

Одной из основных причин составления иногда необоснованных планов розничного товарооборота торговым организациям являются недостатки в планировании объема товарооборота в территориальном разрезе. План розничного товарооборота административно-тер-

риториальной единицы в целом определяется в основном как сумма планов отдельных торговых систем. Это не позволяет составлять план в соответствии с покупательными фондами, миграцией денег населения, половозрастным и социальным составом населения и прочими социально-экономическими показателями административно-территориальной единицы.

Возможным путем совершенствования планирования размещения объема розничного товарооборота в республике является тщательное исследование комплекса социально-экономических условий, влияющих на формирование территориальных различий в среднелучевом товарообороте, разработка комплексных оценок условий формирования товарооборота в административно-территориальных единицах и моделирование на их основе размещения объема розничного товарооборота.

Особого внимания при планировании размещения розничного товарооборота в союзной республике заслуживает изучение объема покупательского спроса, вызываемого объективными социально-экономическими условиями административно-территориальной единицы, в которой работает конкретная торговая организация.

Формирование покупательского спроса в территориальном разрезе связано и с административно-территориальным делением союзной республики. Условия размещения объема товарооборота по областям в определенной мере отличаются от условий размещения объема товарооборота по сельским районам в республике или области. Расстояния между районами обычно значительно меньше, что способствует маятниковой миграции населения и его денег (поездки с целью лечения, учебы, на работу и т.п.), являющейся одной из основных причин формирования территориальных различий в объеме среднелучевого розничного товарооборота.

В Эстонской ССР областного деления не имеется (в республике 15 сельских районов, 6 городов республиканского подчинения и 27 районного подчинения). Этим вызваны и отличия планирования размещения розничного товарооборота в Эстонской ССР от планирования в наиболее крупных союзных республиках, где областное деление имеется.

Наиболее достоверная информация о социально-экономических условиях формирования розничного товарооборота в Эстонской ССР имеется в основном только в районном разрезе, поэтому более тщательный анализ факторов размещения объема среднелучевого товарооборота возможен только по районам республики.

Внутри района практически невозможно определить размещение денежных доходов, сбережений, миграции денег населения по зонам обслуживания торговых организаций. Сложным является даже точное определение численности обслуживаемого населения, особенно в тех районах, в городах которых параллельно работают торговые организации разных торговых систем (например, в г. Тарту, г. Раквере и др.). На уровне торговой организации имеются достоверные данные в основном только о торговой сети, которые необходимо учитывать при внутрирайонном (по торговым организациям) планировании размещения объема товарооборота.

Факторы территориального размещения объема среднелюшевого товарооборота можно разделить на две основные группы: факторы, влияющие на формирование товарооборота со стороны спроса товаров народного потребления (местный и транзитный спрос) и факторы, влияющие на формирование товарооборота со стороны предложения товаров народного потребления (товарные ресурсы и пропускная способность торговой сети).

Использование корреляционного и регрессионного анализа при исследовании факторов территориального размещения розничного товарооборота позволило количественно оценить связи между показателями территориального размещения объема среднелюшевого товарооборота и факторами, обуславливающими этот процесс, определить тенденции и направления влияния факторов.

Применение современного факторного анализа создало возможности для выявления внутренних скрытых связей между исследуемыми факторами территориального размещения объема среднелюшевого товарооборота и для концентрирования содержащейся в них основной информации в общие независимые показатели-факторы, число которых меньше исходных. Общие факторы использовались при моделировании территориального размещения розничного товарооборота в республике.

Исходя при применении современного факторного анализа из выполнения условия, что число общих факторов должно быть наименьшим и каждый последующий фактор должен описывать не менее 5% суммарной дисперсии исходных переменных, получено три обобщенных показателя-фактора: F_1, F_2, F_3 . Для облегчения экономической интерпретации общих факторов проведено их ортогональное преобразование - вращение.

Обобщенные показатели условий формирования объема среднелюшевого розничного товарооборота в районах Эстонской ССР можно

интерпретировать как: 1) показатель уровня урбанизации (F_1), 2) показатель концентрации сельского населения (F_2), 3) показатель покупательной способности населения (F_3).

Уровень числовых значений общих факторов в каждом районе в анализируемый период показывают факторные веса. Значения факторных весов использовались при разработке комплексных оценок условий формирования объема среднедушевого розничного товарооборота по районам Эстонской ССР и прогнозировании порайонного размещения объема товарооборота в республике.

Прогнозные расчеты соответствовали предположению, что различия в территориальном размещении объема среднедушевого розничного товарооборота постепенно уменьшаются. Фактический коэффициент порайонной вариации среднедушевого товарооборота составлял в конце девятой пятилетки 10,64%, прогнозный коэффициент составляет в 1980 г. 9,28%, в 1985 г. - 8,58%, в 1990 г. - 8,17%.

При прогнозировании внутрирайонного (по торговым организациям) размещения объема розничного товарооборота в прогнозную модель целесообразно включить показатель торговой площади магазинов, являющийся одним из важнейших характеристик развития розничной сети торговой организации. Включение этого показателя в прогнозную модель оправдано и тем, что имеется достоверная информация об его уровне на прогнозный период (пятилетние планы развития торговой сети).

Исходя из показателей порайонного и внутрирайонного размещения объема розничного товарооборота, возможно определить долю каждой торговой организации в объеме розничного товарооборота республики или области:

$$\bar{q}_l = q_k \cdot q_{lk} \quad (I)$$

где $\bar{q}_l$ - доля розничного товарооборота l -ой торговой организации в объеме розничного товарооборота республики или области; q_k - доля розничного товарооборота k -ого района в объеме розничного товарооборота республики или области; q_{lk} - доля розничного товарооборота l -ой торговой организации в объеме розничного товарооборота k -ого района.

Суммированием доли ($\bar{q}_l$) товарооборотов торговых организаций одной торговой системы, определяется доля торговой системы в объеме розничного товарооборота республики или области.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СВЯЗЕЙ ТОРГОВЛИ С ПРОИЗВОДСТВОМ

1. Экономика развитого социализма диктует необходимость перехода к новым формам органического объединения интересов производства и торговли.

2. Роль торговли в социалистическом воспроизводстве постоянно возрастает, а ее воздействие на производство и потребление становится все более активным.

3. Повышение эффективности торговли заключается не только в использовании резервов внутри самой отрасли, но и в совершенствовании ее межотраслевых связей, в особенности, ее взаимоотношений с производством.

4. Совершенствование экономических связей торговли с производством способствует созданию различных межотраслевых объединений в самой торговле, а также сельскохозяйственных, промышленных, аграрно-промышленных объединений с участием торговой отрасли. Однако создаваемые объединения в настоящее время замыкаются, в основном, в рамках производственной сферы или торговли. Многие предприятия, входящие в объединения, сохраняют юридическую и финансовую самостоятельность. Не определены оптимальные размеры объединений с учетом их отраслевых особенностей. К недостаткам можно отнести и разнородную подчиненность некоторых из них. В генеральных схемах управления народным хозяйством возникающие на практике разнообразные формы производственно-торговых объединений должны получить в свете июльского (1978 г.) Пленума ЦК КПСС необходимое отражение.

5. В числе основных причин, сдерживающих развитие связей торговли с производством, является недостаточная сбалансированность показателей реализации продукции с выполнением заказов торговли по номенклатуре. Здесь может помочь введение сквозного стимулирующего показателя и межотраслевого баланса производства и распределения продукции.

6. Повышение роли санкции и разовой уценки и связанной с ней

сезонной распродажей товаров требует расчета эффективности в связи с уменьшением потерь от неходовых товаров. В связи с этим хотелось бы подчеркнуть, что меньшие размеры продажи товаров и прибыли при большем числе оборотов товаров предпочтительнее, чем замедленный оборот большей массы товаров при более высоком, но нереальном уровне рентабельности. Ежегодно у торговли изымается в бюджет половина средств фонда возмещения потерь от уценки товаров. Эта практика сокращает возможность своевременной уценки товаров и производит зачастую к тому, что при запоздавшей уценке ее сумма впоследствии увеличивается втрое или вчетверо по сравнению с той, которая была бы, если бы товары уценили вовремя. Целесообразно прекратить или уменьшить изъятие в бюджет средств фонда уценки товаров устаревших фасонов и моделей, а также суммы превышения штрафов, полученных торговлей над уплаченными за невыполнение договорных обязательств. При этом следует возложить на соответствующие отрасли народного хозяйства и предприятия ответственность за выпуск товаров, не пользующихся спросом, низкого качества, обязав эти предприятия возмещать торговле не менее 50% от суммы уценки товаров.

7. В настоящее время доля товаров местного производства в ресурсах весьма незначительна. По непродовольственным товарам она составляет около 9%, по продуктам питания — 12%. Вследствие недостаточной координации местное производство часто дублирует работу легкой, пищевой и цехов ширпотреба тяжелой промышленности, в то же время не обеспечивает требований рынка по многим товарам своей номенклатуры. Для устранения этого недостатка Госплану необходимо координировать планы производства товаров на предприятиях союзного республиканского и местного подчинения, разрабатывать единые перспективные планы выпуска продукции различными системами местного производства независимо от ведомственной подчиненности.

8. Одной из причин выпуска не пользующихся спросом недоброкачественных товаров является существующая практика своеобразного авансирования промышленных предприятий. В порядке эксперимента можно разрешить торговым организациям производить окончательный расчет с поставщиком только после реализации произведенной им продукции потребителю.

XXV съезд КПСС подчеркнул необходимость повысить роль сферы

потребления, в которой реализуется конечный продукт и эффект, в том числе производства и торговли. Решению этой насущной задачи будет содействовать повышение эффективности экономических связей торговли с производством.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СТИМУЛЫ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА.
Материалы Всесоюзной научной конференции. Том II. На
русском языке. Тартуский государственный университет.
ЭССР, г. Тарту, ул. Пийксоли, 18. Ответственный ре-
дактор В. Фейнштейн. Сдано в печать 30.03.79. Бумага
печатная 30x42 1/4. Печ. листов 18,75 (условных 17,63).
Учетно-издат. листов 15,86. Тираж 450. МВ 01082. Ти-
пография ТГУ, ЭССР, г. Тарту, ул. Пялсона, 14. Зак.
№ 500. Цена 1 руб. 10 коп.

~~II 182~~

A-182

I руб. 10 коп.