

241981

ТАРТУСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Я. А. Андерсон

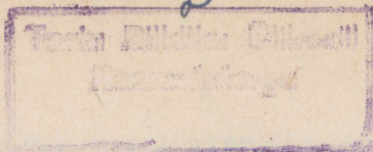
ЭФФЕКТИВНОСТЬ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ В
СЕЛЬСКУЮ ТОРГОВЛЮ И ПУТИ ЕЁ
ДАЛЬНЕЙШЕГО ПОВЫШЕНИЯ
(на примере Эстонской ССР)

АВТОРЕФЕРАТ
диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Diss. Tart.

412444

ТАРТУ 1973



482445

Диссертация выполнена при кафедре экономики отраслей народного хозяйства Тартуского государственного университета.

Научный руководитель: кандидат экономических наук, и.о. профессора
Ф.К. САУКС

Официальные оппоненты: доктор экономических наук
У.Й. МЕРЕСТЕ
кандидат экономических наук, доцент Х.П. МЮОР

Ведущее учреждение: Эстонский республиканский союз потребителейских обществ

Автореферат разослан "25." мая 1973 г.

Защита диссертации состоится "26." июня 1973 г. в 16³⁰ ч на заседании Совета юридического и экономического факультетов Тартуского государственного университета, г.Тарту, ул. Кликкооли, 18.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке университета.

Отзывы просим направлять в двух экземплярах по адресу: г. Тарту, ул. Кликкооли, 18, Тартуский государственный университет.

И. Маароос
Ученый секретарь Совета ТГУ

(И.Маароос)

Решение основной задачи настоящей пятилетки — обеспечение значительного повышения материального и культурного уровня жизни советского народа — предполагает также улучшение обслуживания населения и в сфере торговли.

В Эстонской ССР в текущей пятилетке весь розничный товарооборот увеличится на 30,7 %, в том числе оборот предприятий общественного питания на 34,5 %. Намечено существенное сокращение времени на приобретение товаров населением.

Развитие торговли, как и всякой другой отрасли народного хозяйства, требует дальнейшего укрепления её материальной базы, которое связано с капитальными вложениями. В целях укрепления материальной базы торговли Эстонской ССР предусмотрено направить в неё в течение настоящей пятилетки 80 млн. руб. капитальных вложений, т.е. на 40 % больше, чем за период 1966—1970 гг.

Результат капиталовложений зависит не только от объема выделяемых средств, но и от эффективности их использования. Сущность эффективности капитальных вложений заключается в получении наибольших полезных результатов при минимальных затратах. В Программе КПСС указано, что партия придает первостепенное значение повышению эффективности капитальных вложений, выбору наиболее выгодных и экономичных направлений капитальных работ, сокращению сроков окупаемости этих вложений.

В советской литературе более детально изучены вопросы эффективности капитальных вложений в промышленности. По торговле подобных исследований гораздо меньше. До сих пор отсутствуют научные исследования по вопросам эффективности воспроизводства и эксплуатации основных фондов торговли в Эстонской ССР. Несмотря на относительно густую торговую сеть, наблюдается еще целый ряд недостатков: её несоответствие с нормативами в городах и районах, неудачные месторасположения многих сельских торговых предприятий, недостаточное снабжение торговых предприятий техникой.

Существующие торговые площади, торговая техника и прочие материальные и денежные средства не используются с должным эффектом. Об этом свидетельствуют резкие отличия в нагрузках отдельных однотипных торговых предприятий, низкая степень механизации торговых процессов, большая текучесть торговых кадров и неснижающаяся издержкoемкость товарооборота.

На необходимость изыскания резервов в воспроизводстве основных фондов торговли указывают слишком длинные сроки сооружения торговых объектов, частый перерасход плановой себестоимости и трудности при повышении качества строительно-монтажных работ.

В настоящее время в связи с преобразованием экономической жизни села изучение этих проблем приобретает особо важное значение. Актуальность их определила и выбор темы данной диссертации. Обнаруженные резервы как в воспроизводстве, так и в сфере эксплуатации основных фондов должны способствовать росту товарооборота, повышению рентабельности и культуры обслуживания в торговле.

Ввиду обширности и многогранности исследуемой темы, в диссертации освещаются лишь её наиболее актуальные проблемы.

Основные задачи диссертации, объектом изучения которой является система Эстонского республиканского союза потребительских обществ (ЭРСПО), сводятся к следующему:

1. Изучить по статистическим данным ряда лет закономерности развития основных фондов торговли в натуральных показателях (рабочие места, посадочные места, торговая площадь, количество оборудования).

2. Рассмотреть состояние и эффективность использования этих фондов для выявления резервов более лучшего использования фондов и определения расходов по укреплению материальной базы торговли.

3. Исследовать капитальные вложения и эффективность воспроизводства основных фондов с целью оценки целесообразности распределения денежных средств и указать пути ускорения сооружения торговых мощностей и удешевления их стоимости.

4. Сравнить эффективность разных видов капитал-

ных затрат (на новостройку, на реконструкцию, на приобретение техники) для определения их экономичности.

5. Вычислить для магазинов оборот на 1 м^2 торгового зала, оборот на одно посадочное место в предприятиях общественного питания, фондотдачу, срок окупаемости основных фондов, учитывая их местонахождение, размер торговой площади и т.д. Эти показатели служили бы ориентирами при разработке соответствующих дифференцированных нормативов для кооперативной торговли Эстонской ССР.

Теоретической и методологической основой диссертации являются произведения классиков марксизма-ленинизма, Программа КПСС, решения съездов и пленумов ЦК КПСС и ЦК КП Эстонии, директивные документы советского правительства по вопросам торговли и сельского хозяйства, научные труды советских и зарубежных экономистов.

При анализе были использованы различные экономико-статистические методы: группировки, балансовый метод, индексный метод, анализ корреляции и регрессии, графический метод, непосредственный хронометраж экономических явлений и т.п.

Диссертация состоит из введения, трех глав, выводов и предложений.

x x

Во введении диссертации дается краткий обзор достижений советских и зарубежных экономистов в изучении проблем эффективности капиталовложений.

Основной вклад в теорию эффективности капитальных вложений производственной сферы внесли труды академика Т.С. Хачатурова, а также А.Е. Пробста, А.С. Щустера, Н.В. Чернявского и др. советских ученых.

Вопросам эффективности капитальных вложений и основных фондов торговли посвящены труды В.К. Задорожного, В.М. Иваницкого, А.Н. Кудрявцева, Д.Г. Петрова, П.И. Вахрина и др.

Поскольку к подобным исследованиям в области торговли приступили лишь в начале 1960-х годов, теория пока не

в состоянии решить многие вопросы, поднятые практической жизнью.

По отдельным вопросам (критерии эффективности, коэффициент нормативной эффективности капиталовложений и дифференциация его и др.) нет единогласия, а некоторые аспекты, такие как расходы времени покупателей на приобретение товаров, эффективность основных и оборотных фондов и др., не нашли достаточного освещения.

Одной из центральных проблем в теории эффективности является выбор показателей, которые объективно определили бы меру эффекта. Большинство экономистов (А.М.Кудрявцев, Д.Г. Петров, В.К. Задорожный и др., а мы присоединяемся к ним) в своих работах при определении эффективности капиталовложений поддерживают систему показателей, в центре которой находится прибыль. Исходя из прибыли, обобщающим показателем эффективности является время окупаемости капитальных вложений. При определении эффективности вложений расчетное время окупаемости сопоставляется с нормативным. Последнее представляет собой максимальное время окупаемости, равноценное минимальной эффективности капиталовложений.

Дискуссионным вопросом в этой области является дифференциация этих нормативов. Мы придерживаемся мнения ведущего советского экономиста акад. Т.С. Хачатурова, согласно которому нормативы необходимо дифференцировать по отраслям и подотраслям народного хозяйства с учетом особенности использования основных фондов и образования рентабельности в них.

По нашему мнению, и в торговле целесообразно детализировать нормативы по группам предприятий, учитывая их местонахождение (в городах или в сельских местностях), тип, структуру оборота и т.д.

В связи с тем, что в период 1966-1972 гг. подорожали строительные работы, урегулировались торговые скидки, изменилась издержкоемкость торговли и переоценились основные фонды, необходимо пересмотреть и нормативный коэффициент общей эффективности.

В первой главе - "Торговая сеть и основные фонды торговли" - исследуется прежде всего обеспечен-

ность населения Эстонской ССР рабочими местами и торговой площадью в розничных торговых предприятиях, а также посадочными местами в предприятиях общественного питания.

Расширенное воспроизводство основных фондов торговли и общественного питания обостряет и проблемы их эффективного использования. Рациональное использование основных фондов является резервом снижения уровня издержек обращения. Повышение эффективности использования основных фондов приводит к осуществлению некоторой части объема товарооборота без дополнительных капиталовложений на развитие материальной базы торговли. От использования этих фондов зависит экономия времени и улучшение условий быта населения.

При анализе розничной торговой сети сравнивались темпы роста товарооборота и рабочих мест за период 1950–1970 гг. Была определена средняя территория обслуживания каждым предприятием по районам, среднее максимальное расстояние до предприятия и пригодность розничной сети к дальнейшей эксплуатации. Были установлены приблизительные капитальные вложения для замены выбывающих торговых площадей и доведения торговой сети до нормативной мощности. Эти же вопросы проанализированы нами и в сфере общественного питания. Произведенный анализ позволил сделать следующие выводы:

1. В период 1950–1970 гг. обеспеченность населения Эстонской ССР рабочими местами увеличивалась в розничной торговле в 1,7 раза, а в сельской местности в 2,7 раза. Обеспеченность населения республики площадью торгового зала возросла за период 1955–1970 гг. в среднем в 1,6 раза (рис. I).

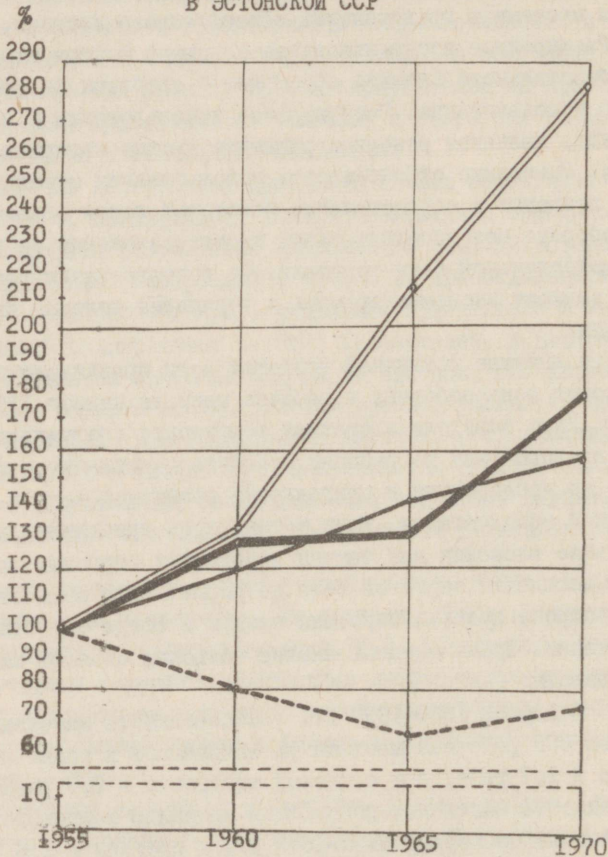
2. Товароборот на душу населения ЭССР опережал в 1970 г. соответствующий показатель по Советскому Союзу в 1,5 раза (в том числе в сельской местности в 1,3 раза).

3. Вследствие опережающего роста розничного товарооборота в Эстонской ССР в течение 1955–1970 гг., по сравнению с площадью торгового зала, увеличивалась и средняя нагрузка этих площадей (рис. I).

Обслуживание сельского населения Эстонской ССР зависит, в основном, от торговой сети ЭРСПО. При анализе пос-

Рис. 1

ДИНАМИКА МОЩНОСТИ И НАГРУЗКИ ТОРГОВОЙ СЕТИ
В ЭСТОНСКОЙ ССР



на 1000 жителей

годовой товарооборот

- площади торгового зала в розничных торговых предприятиях в м²
- на 1 м² площади торгового зала магазинов
- посад. мест в предприятиях общественного питания
- на одно посадочное место в предприятиях общественного питания

ледней установлено следующее:

а) в нескольких районах (например, Тартуский, Вырусский, Вильяндиский) обеспеченность населения площадью торгового зала в магазинах оказалась на I января 1971 г. меньше среднего показателя;

б) состояние многих магазинов не отвечает элементарным требованиям, предъявляемым к торговым помещениям. В них трудно обеспечить высокую культуру обслуживания в условиях постоянного возрастания объема и ассортимента товарооборота. Материалы переписи торговой сети, проведенной ЭРСПО в 1971 г., показывают, что необходимо заново отстроить 194 магазина с площадью торгового зала всего 7,1 тыс. м². Для этого потребуется затратить приблизительно 2,7 млн. руб. Всего в кооперативной торговле следует заменить или капитально отремонтировать примерно 25% магазинов и 20% торговых залов.

В соответствии с нормативом Центросоюза (к концу девятой пятилетки 195 м² торгового зала на 1000 жителей) в системе ЭРСПО в текущей пятилетке необходимо расширить площадь торговых залов на 18,0 тыс. м². По плану эта площадь увеличится за период 1971-1975 всего лишь на 11,2 тыс. м² (из этого за счет средств сельскохозяйственных предприятий на 2,8 тыс. м², т.е. 25%). На постройку розничных торговых предприятий намечено затратить в потребительской кооперации Эстонской ССР 13,0 млн. руб.

К концу 1980 г. площадь торгового зала сельских магазинов должна составлять всего 92,4 тыс. м² (средствами колхозов и совхозов предусмотрено построить розничных торговых предприятий мощностью примерно в 350 рабочих мест). В начале 1971 г. пригодная площадь составляла от указанной лишь 59,3 %.

Важной подотраслью торговли является и общественное питание. Укрепление её материальной базы ускорит переход от непроизводительного домашнего труда к труду, организованному в масштабе предприятий с использованием современного оборудования, инвентаря и машин. Это ведет к сбе-

режению и материальных ресурсов.¹

В соответствии с вышеизложенным в Советском Союзе постоянно обращается внимание на расширение сети общественного питания. За период 1960–1970 гг. число предприятий общественного питания по Центросоюзу в целом увеличилось в 1,7 раза, в ЭРСПО – в 2 раза.

Число посадочных мест на предприятиях общественного питания на 1000 жителей было в начале 1971 года в селах нашей республики 41,7 – т.е. близкое к нормативу (42), а в городах 75,2 – т.е. оказывалось меньше предусмотренного (87). Итак, необходимо в первую очередь повысить мощность сети общественного питания в городах, а затем уже и в районах (Йнгеваском, Выруском, Пыльваском и Харьюском).

Исходя из нормативов посадочных мест в сельской местности (на 1000 жителей на 1 января 1976 года – 54 и на 1 января 1981 года – 65) и выбывания наличных мощностей, для замены и расширения сети предприятий общественного питания по нашим расчетам, в текущей пятилетке затраты на капитальные вложения должны бы быть примерно 6,4 млн. руб. В системе ЭРСПО в период 1971–1975 гг. выделяется на это лишь 1,8 млн. руб. Так как средства ЭРСПО явно недостаточны для строительства этих предприятий, то свой вклад обязаны внести и сельское хозяйство (в период 1971–1980 гг. запланировано построить им всего 6,6 тыс. посадочных мест).

Торговая сеть, предприятия, торговая площадь, количество торговой техники и т.д. характеризуют основные фонды с натуральной стороны. Цели установления объективного размера капитальных вложений и сферы их применения служит проведенный автором анализ при помощи стоимостных характеристик основных фондов (структура и износ фондов,

¹ "Можно смело предположить, что при общественном приготовлении пищи и при общественном обслуживании легко было бы освободить две трети занятых этим трудом рабочих, причем оставшая треть могла бы лучше и внимательнее исполнять свою работу" (К.Маркс и Ф.Энгельс, Сочинения, издание 2-е, том, 2, стр.542–543).

фондовооруженность труда, фондоотдача, фондоемкость и рентабельность фондов). В официальной отчетности эти показатели не отражаются, поэтому автором настоящей работы проведены специальные расчеты.

Поскольку основной отраслью хозяйственной деятельности потребительской кооперации является торговля, то и преобладающая часть основных фондов обслуживает торговлю.

Направленные в торговлю капитальные вложения в восьмой пятилетке позволили увеличить удельный вес основных фондов торговли в общей их сумме в системе ЭРСИО от 49% до 53% (по Центросоюзу в целом на I января 1970 г. составляли 65,4 %). Эти средства способствовали и качественному улучшению материальной базы торговли (обновлению торговой сети, увеличению средней мощности предприятий и повышению их технической оснащенности).

Одной из важных сторон при изучении основных фондов является анализ сдвигов их структуры. За период 1966–1971 гг. удельный вес производственных фондов в общей сумме фондов ЭРСИО увеличился от 86,4% до 87,4 %. Отличительной чертой основных фондов является прежде всего большой удельный вес зданий и сооружений (например, по состоянию на I января 1971 г. 73% от основных фондов торговли системы ЭРСИО). Машины и установки составили всего 10,3% (из этого вычислительная техника 0,6%), транспортные средства 3,8% и прочие основные фонды 12,9%.

Износ – это потеря потребительской стоимости и стоимости основных фондов. В начале 1971 г. в системе ЭРСИО степень износа составляла примерно 1/3 от первоначальной стоимости основных фондов. По данным переоценки, по состоянию на I января 1972 г. соответствующие уровни износа в торговле были следующие: зданий и сооружений – 24%, машин и установок – 36%, транспортных средств – 55%.

Поскольку основные средства по своему натурально-вещественному составу выступают как средства труда, то прежде всего необходимо установить, в какой степени ими вооружены работники торговли. В прошлой пятилетке фондовооруженность работника торговли в системе ЭРСИО увеличилась на 20%, превышая в начале 1971 г. в 1,4 раза соответст-

вующий показатель по Центросоюзу в целом. Из-за относительно высокого уровня фондовооруженности фондоотдача в системе ЭРСПО оказалась на 30-40% ниже, чем в кооперативной торговле СССР в целом. Значительный рост и обновление основных фондов вызвали и уменьшение коэффициента рентабельности с 0,159 в 1966 году до 0,140 в 1970 году (в целом по Центросоюзу в 1969 году - 0,150).

Важнейшими факторами повышения эффективности торговли являются технический прогресс и связанное с ним улучшение структуры основных фондов. Повышение технической оснащенности позволяет поднять уровень культуры обслуживания трудящихся, облегчить труд торговых работников, увеличить товарооборот при экономии издержек обращения.

В системе ЭРСПО в восьмой пятилетке увеличилось количество холодильного и подъемно-транспортного оборудования в розничной и в оптовой торговле на 63,7%. Прирост количества холодильного и некоторых видов механического оборудования в общественном питании достиг 86,0%. Несмотря на это, потребность торговых предприятий в холодильных установках соответствующей мощности была удовлетворена на 1 января 1971 года лишь на 70%. Остальные предприятия из-за недостатка оборудования были вынуждены применять бытовые холодильные шкафы, мощность которых не соответствует требуемой.

Одной из важнейших задач в торговле является ликвидация тяжелого ручного труда. Особое внимание следует уделять вопросам механизации погрузочно-разгрузочных и транспортных работ. На перемещение грузов падает не менее 25% от общих затрат труда в торговле, и, следовательно, здесь имеются большие резервы экономии рабочей силы. Из-за недостатка средств в системе Центросоюза в розничной торговле механизировано лишь 7%, а в оптовой - 16-17% трудовых процессов.

До сих пор еще работники торговли перерабатывают большие массы товаров (например, в розничной торговле потребительской кооперации Эстонской ССР продавалось населению приблизительно 250-320 тыс. тонн товаров в год), используя в значительной мере и устаревшую технику.

Автором диссертации доказано, что механизация перемещения грузов в магазинах позволяет уменьшить затраты физического труда в 3–15 раз, сэкономить время покупателей и увеличить пропускную способность предприятий. Пока уровень механизации погрузочно-разгрузочных работ в магазинах составляет лишь 10–15%, что обусловлено недостатком транспортных средств. Так, в начале 1971 г. в потребительской кооперации нашей республики на 10 магазинов и торговых складов приходился лишь один торговый лифт, подъемник или транспортер и 2,6 ручных тележек. Неблагоприятные условия труда, вытекающие из низкого уровня механизации торговой работы, влекут за собой частые заболевания рабочих и текучесть кадров. В 1971 году на каждые 100 работников в системе ЭРСПО приходилось 900 дней нетрудоспособности, вследствие чего в торговле было потеряно примерно 12,0 тыс. человеко-дней. В каждом кооперативе постоянно не хватает 15–20 работников прилавка.

Применение торговых автоматов является одним из наиболее прогрессивных способов механизации продажи товаров, расширяющих фронт и время торговли при уменьшении издержек обращения. В начале 1972 года в системе ЭРСПО было всего лишь 68 автоматов, т.е. из общего числа предприятий розничной торговли и общественного питания их удельный вес был только 2,6%. Учитывая преимущество автоматов целесообразно увеличить их количество в кооперативной торговле Эстонской ССР по крайней мере в 2–3 раза.

Уровень механизации технологических процессов в общественном питании намного ниже соответствующего показателя в других отраслях народного хозяйства. Из-за отсутствия оборудования на большей части предприятий многие трудоемкие работы выполняются вручную (чистка картофеля, мытье кухонной посуды, уборка помещений и т.д.). Так, в системе ЭРСПО в начале 1971 г. на 2 столовые приходилась в среднем одна механическая мясорубка, на три столовые одна картофелечистка и на 11 столовых одна посудомоечная машина. Однако при децентрализованной обработке пищевого сырья и производстве пищи эти и другие необходимые установки должны быть во всех столовых.

необходимо отметить, что между ростом технической оснащённости предприятий и повышением производительности труда нет тесной корреляционной связи. В какой-то степени это объясняется действующей до сих пор практикой распределения оборудования предприятиям без экономического обоснования.

Но главным недостатком является почти полное отсутствие анализа использования оборудования. Хотя в кооперативах ЭРСЮ стоимость машин и установок на 1 января 1972 года достигла 882 тыс. руб., отчетов об их применении представлено не было. На основании произведенных расчетов удалось установить, что мощность механических машин и устройств используется лишь на 30%, а нагревательных приборов — на 50%.

Степень использования технологического оборудования при переходе на централизованное производство полуфабрикатов значительно возрастет. Понизится и стоимость строительства предприятий, так как можно будет проектировать кухни с меньшей площадью и сэкономить затраты на приобретение оборудования.

Существенным резервом повышения производительности труда в оптовой торговле является оснащение складов современным оборудованием механизации транспорта и управления. Калькуляция, составленная на Таллинской межрайонной торговой базе ЭРСЮ, позволяет утверждать, что в больших предприятиях оптовой торговли подобные расходы можно считать обоснованными при удешевлении стоимости автоматических подъемников (т.е. в случае перехода на серийный выпуск этих транспортных средств в больших промышленных предприятиях) и увеличении времени их работы. Такие же переустройства внутрискладского транспорта и управления, обоснованные расчетом, следует провести на Выруской и Тартуской оптовых базах ЭРСЮ.

Крупным резервом роста производительности труда является неустановленное оборудование. В период 1966–1972 гг. в потребительской кооперации Эстонской ССР произошло увеличение их удельного веса в общем количестве оборудования. Так в начале 1972 года не было приведено в рабочее состояние 8,8% фреоновых холодильных машин,

6,8% комплектов кухонного оборудования, 17,2% механических мясорубок, 7,4% торговых автоматов и т.д.

Уменьшение потенциальных основных фондов способствует соответствию заказов на технику действительной потребности и поставка оборудования, укомплектованного всеми деталями, а также ускорение монтажа.

В текущей пятилетке значительно возрастет выпуск торговой техники (например, в целом по Центросоюзу на 55%), что создаст благоприятную возможность и системе ЭРСПО для приобретения современного подъемно-транспортного и ^{технического} технического оборудования, а также торговых автоматов и вычислительной техники.

Ввиду того, что эффективность использования основных фондов не отражается в отчетах и мало учитывается при оценке торговой деятельности, коллективы предприятий не обязаны изыскивать резервы. Главное внимание руководителей предприятий уделено вопросам строительства и приобретения нового, а не результатам использования созданных и введенных в действие фондов. В связи с этим мы считаем целесообразным совершенствовать и систему материального стимулирования, поскольку последняя пока не связана с эффективностью использования оборудования, длительностью эксплуатации и т.д.

В диссертации подчеркивается необходимость проведения анализа основных фондов при помощи экономических и технико-экономических показателей, в которые входят фондоемкость рабочей силы, фондотдача, коэффициенты нагрузки оборудования, срок окупаемости и т.д. Однако применение этих характеристик вызывает необходимость совершенствования учета основных фондов (в отчетах указываются пока только общие суммы и амортизация основных фондов торговли в целом без разделения их даже по подотраслям).

Для усовершенствования анализа материальной базы торговли считаем нужным в бухгалтерской отчетности указывать основные фонды, в том числе и арендованные, по видам торговой деятельности (розничная торговля, общественное питание и оптовая торговля).

Наряду с повышением эффективности использования различных основных фондов, важным мероприятием роста товарооборота, технического прогресса в торговле и повышения культуры обслуживания является расширенное воспроизводство основных фондов, которое осуществляется путем капитальных вложений.

Экономическая эффективность капитальных вложений теснейшим образом связана с эффективностью строительства. Почти две трети объема капитальных вложений потребительской кооперации приходится на строительные-монтажные работы.

Изучая воспроизводство в течение ряда лет, можно вывести закономерности этого процесса и наметить мероприятия повышения эффективности при создании основных фондов. Вторая глава диссертации, посвященная центральным проблемам изучаемой темы, озаглавлена "Капитальные вложения и эффективность строительных и ремонтных работ в системе ЭРСЮ".

Капитальные вложения трактуются как вложения в основные фонды на новое строительство и приобретения, на расширение и реконструкцию действующих фондов. С помощью капитальных вложений обеспечивается простое воспроизводство основных фондов (когда возмещаются износившиеся фонды) и в преобладающей части расширенное воспроизводство (когда создаются новые основные фонды).

Темпы роста капитальных вложений в торговле в системе ЭРСЮ как в седьмой, так и в восьмой пятилетке не отставали от темпов и в других отраслях. За период 1961-1970 гг. в потребительской кооперации для укрепления материальной базы торговли было израсходовано 38,7 млн. руб. (рис.2), т.е. 52,9% от всех капитальных затрат. Освоили из них 33,6 млн. руб., т.е. 86,6%. За эту сумму построено 202 розничных торговых предприятия с 849 рабочими местами, 91 предприятие общественного питания с 4966 посадочными местами и 42461 кв. м. торговых складов. Однако планы ввода остались невыполненными. Не было сдано

20 % рабочих мест в розничной торговле, 18% посадочных мест в общественном питании и 27% складской площади (из них в восьмой пятилетке соответственно 4,3; 9,8 и 16,4%).

Ввод в действие объектов и основных фондов в восьмой пятилетке осуществлялось не равномерно по времени, а сконцентрировалось на четвертый квартал (сдали в эксплуатацию 38,0% из объектов). Кроме дезорганизации строительного процесса из-за резко возрастающих потребностей в рабочих-отделочниках, монтажниках и отделочных материалах, в четвертом квартале чаще всего возникали и случаи брака, что в конечном счете привело к росту непроизводительных затрат и снижению эффективности капитальных вложений.

Строительство объектов кооперативной торговли осуществляется, в основном, строительными организациями потребительской кооперации. Например, в системе ЭРСПО в период 1966-1970 гг. 68% из строительно-монтажных работ выполнено собственным стройуправлением, годовой объем работ которого достиг в среднем 3,04 млн. руб.

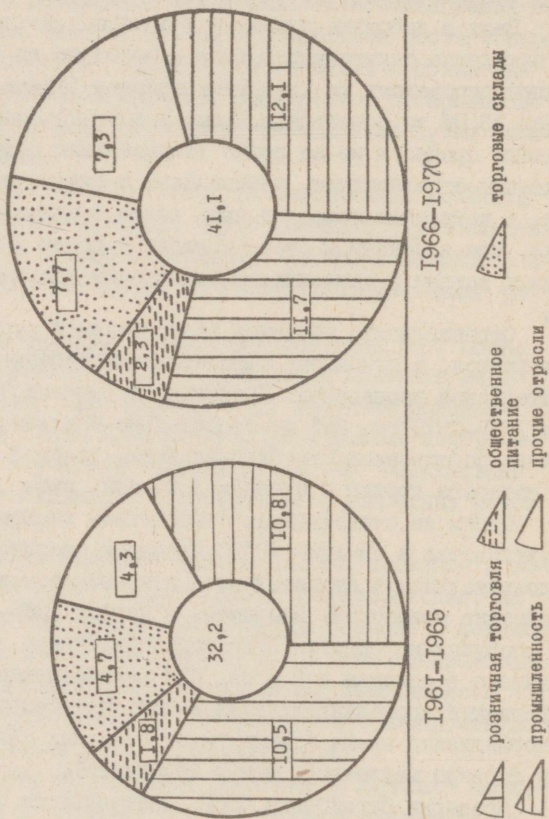
Одним из существенных недостатков капитального строительства в системе ЭРСПО является сверхнормативная продолжительность строительства и несвоевременный ввод в действие мощностей. Например, в период 1966-1970 гг. при сооружении торговых объектов нормативное время было превышено в среднем в 2 раза. При реконструкции 85% предприятий продолжительность работ значительно превысила нормативное время (темпы работ сельских магазинов были гораздо медленнее, чем у городских).

Проверки Стройбанка СССР, Центрального статистического управления и других органов показывают, что и в Советском Союзе в целом фактическая продолжительность строительства превышает нормативы в среднем в 1,5-2 раза.

По нашему мнению, необходимо дифференцировать нормативы продолжительности строительства по климатическим районам, учитывая условия работы. Практика показывает, что для больших торговых объектов Эстонской ССР они должны быть примерно на 50% выше существующих. Объективные нормативные сроки можно использовать и при оценке ре -

Рис. 2

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ В СИСТЕМЕ ЗРСЛО



зультатов строительных организаций.

Длительные сроки сооружения, задержки ввода объектов и приступление к сооружению нескольких торговых центров одновременно были причиной увеличения незавершенного строительства (рис. 3). Наибольший процент их наблюдается по предприятиям оптовой торговли.

Из-за значительного повышения уровня незаконченных строительных работ, по сравнению с нормативом (70% к общему объему капиталовложений), в восьмой пятилетке остались несданными в эксплуатацию основные фонды на 9,37 млн. руб.

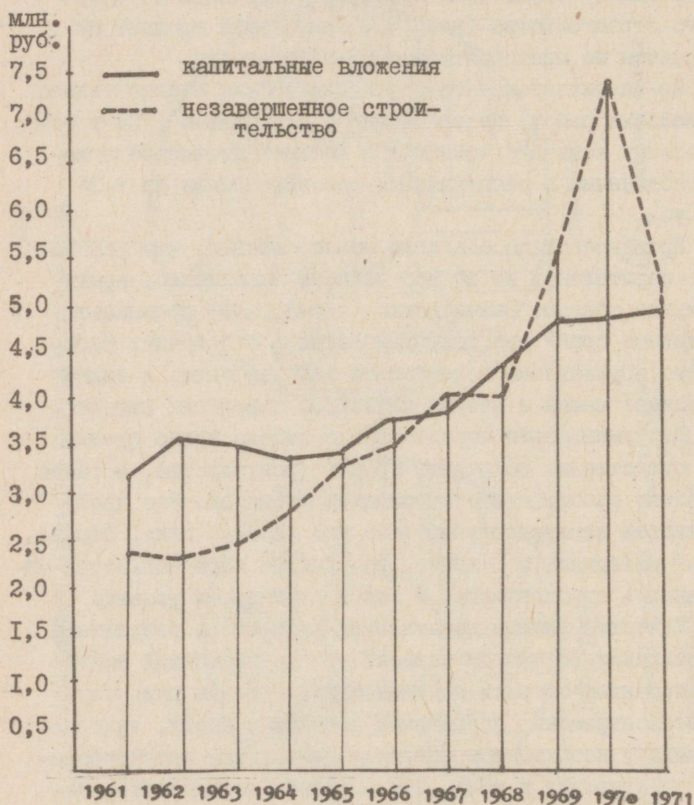
Проведенный по объектам анализ выявил, что работы велись неритмично: не во все периоды выполнялись предусмотренные объемы. Значительно (в 2-3 раза) превышаются нормативные сроки при сантехнических и отделочных работах. Это обусловлено недостатком рабочей силы, а также необходимых машин и низким качеством заводских изделий.

Для уменьшения строительного задела нужно прежде всего существенно сократить сроки строительства, а также количество одновременно строящихся объектов. Это даст возможность сконцентрировать на них рабочую силу, строительные материалы и технику, вследствие чего повысится интенсивность строительства и сократится время работы.

Качество планов капитальных вложений и результаты их выполнения во многом зависят от своевременной подготовки проектно-сметной документации. В целом ряде случаев несвоевременно заказывают проекты и сметы, задерживают выдачу необходимых исходных данных для проектирования. Это приводит к тому, что в планы строительства нередко включаются объекты, не обеспеченные документацией в установленные сроки, и выполнение строительно-монтажных работ по таким объектам затягивается.

Повышение эффективности строительства требует более правильного определения сметной стоимости объектов, повышения ответственности проектных организаций за качество проектов. Имелись случаи, когда по вине проектировщиков пришлось уже в первый год эксплуатации объектов создавать сметы капитального ремонта. Следовало бы изыскивать более эффективные формы материального поощ-

Рис. 3
КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И НЕЗАВЕРШЕННОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО
В ТОРГОВЛЕ В СИСТЕМЕ ЭРСЮ



рения проектировщиков за своевременное и доброкачественное составление проектов.

При организации работ допускали ошибки и строители. Так, были совершены просчеты при составлении графиков на использование рабочей силы и строительной техники в Раквереском и Харьском участках в 1969 и 1970 гг. Для многих объектов не были заполнены ведомости по комплектованию материалов и оборудования. Это затруднило снабжение и точное определение продолжительности работ.

Мощность строительной организации определяется, в первую очередь, количеством строительно-монтажных рабочих (рис.4). В период 1966-1970 гг. в Стройуправлении ЭРСЮ был недостаток в строителях от 4 до 14%. Особенно не хватало жестянщиков, сварщиков и маляров. Установлено, что при увеличении текучести рабочей силы на 1,0% снижается производительность труда на 0,15%. Так, в анализируемом Стройуправлении процент текучести был в 1971 году 57,2, что означало уменьшение производительности труда на 8,6% или так называемые скрытые потери продукции на 288 тыс. руб.

Дефицит рабочей силы и высокая текучесть обусловлены разбросанностью объектов и плохим обеспечением жилищлощадью. Для набора нужного числа рабочих и значительного уменьшения текучести считаем необходимым обеспечить строителей квартирами и стимулировать стаж непрерывной работы (оплачиваемый дополнительным отпуском, зарплатой, погашением строительного кредита рабочих за счет прибыли предприятия и т.д.) - подобно тому, как это делается в ГДР.

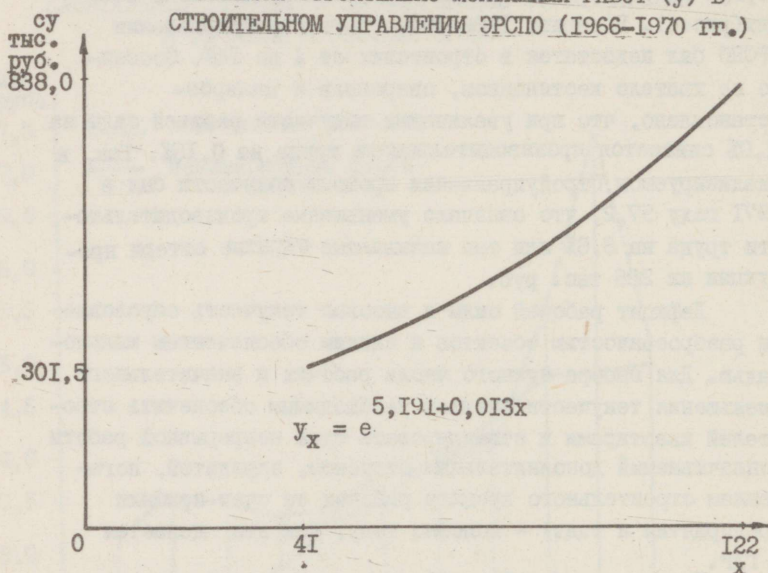
Наряду с рабочей силой, другим важным фактором успешного выполнения планов является материально-техническое снабжение.

В восьмой пятилетке перерасход в материалах в Стройуправлении ЭРСЮ достиг 0,44 млн.руб. или 4,1% по сравнению с планом. Важной причиной при перерасходе было недостаточное снабжение материалами из централизованных фондов. Примерно 30 % от общего количества приходилось доставать самостоятельно. Отпускные цены при этом были выше плановых.

Несоответствие фондов вызвано и неточными заказами, что обусловило, в свою очередь, несвоевременное предъявление технической документации и наличие ошибок в ней.

Не всегда соответствовало нуждам строительства распределение годовых фондов и выделенные материалы доставлялись несвоевременно (например, силикатный кирпич, цемент, нефтяной битум и пр.). Вследствие перебоев в снабжении приходилось не раз отказываться от запланированной последовательности выполнения работ. Обычно соп-

РЕГРЕССИЯ МЕЖДУ КОЛИЧЕСТВОМ РАБОЧИХ (x) И
ОБЪЕМОМ СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫХ РАБОТ (y) В
СТРОИТЕЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ ЭРСПО (1966-1970 гг.)



рождалось это увеличением расходов и удлинением продолжительности сооружения объектов.

Низкое качество некоторых материалов (фасадный кирпич, известь, строительная смесь, краска и др.) и повторные перевозки их на строительные площадки также содействовали росту себестоимости.

Бесперебойное проведение работ обеспечивается наличием достаточного количества всех материалов (штукатурных глазурованных плиток, пиломатериалов, стальных труб, силового кабеля, минеральной ваты, линолеума и пр.). Некоторые более дефицитные материалы целесообразно начать выпускать на Экспериментальной производственной базе Стройуправления ЭРСПО в случае увеличения её мощности.

Задачи ускорения капитального строительства и повышения эффективности вложений требуют улучшения системы доставки материалов и оборудования на объекты. Составлением для объектов лимитных карт комплектования материалов и оплачиванием поставщикам только за полные отправки материа-

лов на один этаж здания или этап строительства можно значительно ускорить сооружение объектов и уменьшить запас материалов.

Решающее значение в сокращении затрат на материалы и конструкции имеют соблюдение режима экономии во всех звеньях строительного производства (устранение потерь, повышение качества работ, а также хорошо организованный учет). Важным средством борьбы за экономию является внутриподстроечная хозяйственная отчетность.

Производственная мощность строительных организаций зависит во многом и от технической обоснованности набора механизмов. Выяснено, что машинный парк Стройуправления не соответствует структуре и объему работ. Необходимо заменить старые башенные краны и автокраны. Не хватает бульдозеров, сконструированных на базе Т-140 и способных работать в зимних условиях, и экскаваторов со средним и большим ковшом. Основной причиной низкого уровня механизации труда на земляных работах является отсутствие типовых маневровых машин для механизации небольших объемов работ, подбора грунта, оставшегося после рытья котлованов и траншей экскаваторами, разработки мерзлых грунтов. Большие затраты труда на отделочных работах вызваны недостатком подходящих машин и мотоинструментов.

Машинный парк Стройуправления ЭРСПО целесообразно пополнить настолько, чтобы отпала необходимость заказывать внесистемную технику, оплачивание которой обходится намного дороже, чем содержание своей.

Поскольку в Советском Союзе в текущей пятилетке, по сравнению с прошедшей, будет выпущено экскаваторов, бульдозеров, скреперов и передвижных кранов на 30-40% и мелких механизмов примерно в 2 раза больше, то Стройуправление ЭРСПО должно использовать благоприятное положение для приобретения новой техники.

Важным показателем при механизации работ является интенсивное использование машин. Вследствие нецелесообразной организации работ (недостаточный задел, использование машин только в одной смене, частые ремонты и несвоевременное прибытие машин на объекты) их рабочее время составило в день в среднем лишь 5,8-6,4 часа. Например, в

В 1970 году потери рабочего времени составили у автоподъемников 36,0%, у башенных кранов 34,9%, у экскаваторов 15,1%. У башенных кранов, экскаваторов и бульдозеров время простоя зимой было в 3 раза больше, чем летом.

Недостаточное использование машин влекло за собой и убыточную работу участка механизации Стройуправления ЭРСПО. При использовании машин летом в две смены их рабочее время увеличивается на 50%. Если к тому же мощности машинного парка привести в соответствие с выполняемыми работами, обеспечить комплексное осуществление работ, внедрить плановые ремонты и т.д., то удастся ликвидировать убытки на участке механизации.

Во избежание приписок и для повышения эффективности использования материальных и трудовых ресурсов целесообразно ввести на объектах премирование мастеров в зависимости от выполнения плана себестоимости строительно-монтажных работ. В строительном производстве важно не только выполнение плана ввода объектов, но и расходы при их сооружении.

Мощность Стройуправления повышается и при специализации работ. Комплектование передвижных бригад для выполнения сантехнических и электрических работ позволит более эффективно использовать рабочую силу. Пока эти работы специализированы лишь частично.

При Стройуправлении ЭРСПО необходимо сформировать асфальтный узел для преодоления постоянных трудностей при внешнем благоустройстве объектов. В последние годы асфальтирование составило примерно 40-50% (250-300 тыс. рублей) от работ, выполненных подсобным способом.

Некоторые связи между основными показателями работы Стройуправления ЭРСПО проверены с помощью статистических моделей, которые вычислены на ЭВМ Минск-22 (таблица I).

При обнаружении связей уравнения регрессии сравнивались с уравнениями линейной связи, гиперболой, параболой, показательной и степенной функциями. По критерию Фишера из них была выбрана наилучшая форма связи.

Можно утверждать, что корреляционная связь между характеристиками весьма существенна, и регрессия по данным формам связей определена с достоверностью более 90%.

Таблица I

Корреляция и регрессия между основными показателями работ в Стройуправлении ЭРСПО в период 1966-1970 гг.

Величина (x)	Величина (y)	Коэффициент корреляции r_{yx}	Уравнение регрессии
Число строительно-монтажных работ	Объем строительно-монтажных работ	0,8276	$y_x = e^{5,191 + 0,013x}$
Стоимость стройматериалов	Объем строительно-монтажных работ	0,9891	$y_x = 19,211 + 1,285x$
Фонд заработной платы строительно-монтажных работ	Объем строительно-монтажных работ	0,9782	$y_x = 2,369x^{1,105}$
Расходы на механизацию	Объем строительно-монтажных работ	0,9189	$y_x = e^{5,254 + 0,030x}$
Производительность строительно-монтажных рабочих	Удорожание себестоимости строительно-монтажных работ	0,7295	$y_x = 73,014 - 0,008x$
Удорожание себестоимости строительно-монтажных работ	Прибыль строительно-монтажных работ	0,9363	$y_x = 27,067 - 1,319x + 0,007x^2$

По регрессии можно судить и об эффективности использования рабочей силы. Отклонения показывают, что на нескольких участках (Раквере, Выру) 3 или 4 года подряд объем работ оставался на 15-29% меньше возможного. Следовательно, там имеются значительные недостатки в ор-

ганизации работ.

Следует отметить, что в общем объеме строительномонтажных работ, выполняемых силами потребительской кооперации, до последнего времени большой удельный вес занимали работы, выполненные хозяйственным способом. В системе ЭРСПО соответствующий процент в 1971 году составил 23,7 (в Центросоюзе 28,5, в Роспотребсоюзе 33,7). Объясняется это недостаточным развитием собственных строительных организаций. Однако, привлечение хозяйственного способа сдерживает дальнейшее повышение эффективности капитальных вложений, так как отсутствует центральное руководство этими работами и материально-техническое снабжение связано со многими трудностями. Производительность труда (выработка) на работах, выполнявшихся хозяйственным способом по Центросоюзу в целом была на 13% ниже уровня производительности труда в строительных организациях системы. Это в свою очередь определяет уровень квалификации рабочих, занятых на стройках, осуществляемых хозяйственным способом, а, следовательно, и качество строительства. При таком способе строительства сооружение объектов затягивается на годы и их стоимость повышается.

К мерам снижения до минимума работ, выполняемых хозяйственным способом, можно отнести быструю организацию, оснащение и включение в работу новых передвижных механизированных колонн или передачу этих работ другим строительным организациям республики.

Наряду с новым строительством в последние годы развернулась и работа по реконструкции действующих предприятий. В результате расширения торгового зала (при сокращении подсобных помещений) удалось оборудовать на них дополнительные рабочие места, применить более рациональные планировки и оборудование. Это привело к повышению пропускной способности предприятий и сокращению потребности в новом строительстве.

За период 1966-1970 гг. реконструировано в системе ЭРСПО 230 магазинов, (13,1% от общего числа) - по Центросоюзу в целом за период 1966-1969 гг. около 30 тыс. (10,0%). Коэффициент обновления основных фондов у анали-

зируемых магазинов в потребительской кооперации Эстонской ССР составил в среднем 0,50, т.е. меньше допустимого (0,70).

Развитие торговли требует не только непрерывного расширения материальной базы, но и капитального (восстановительного) и текущего ремонта зданий, оборудования, инвентаря и других основных средств.

Капитальный ремонт связан с определенными трудностями из-за недостатка средств. Например, в системе ЭРСЮ за период 1969-1971 гг. высчитали амортизационные отчисления на капитальный ремонт в размере 8953 тыс. руб. Из этой суммы 3031 тыс. руб. (33,8%) выделили на ремонт дорог. Ввиду недостатка сумм в это время были вынуждены на капитальный ремонт израсходовать 1799 тыс. руб. из средств финансирования капитальных вложений.

По исследованиям УкрНИИТОП-а, расходы на капитальный ремонт зданий и сооружений в 1,5 раза выше соответствующих амортизационных отчислений.

Мы полагаем, что необходимо дифференцировать нормы исчисления амортизации по климатическим зонам, так как интенсивность физического износа различна. На необходимость повышения их по некоторым видам средств указывают довольно большие суммы unplanned убытков, полученных от списывания фондов, негодных к дальнейшему использованию.

Повышение качества проектирования и строительных работ ведет к ликвидации тех средств, предусмотренных для капитального ремонта, которые отводятся на устранение строительного брака.

Суммы текущего ремонта в потребительской кооперации Эстонской ССР в течение восьмой пятилетки в розничной торговле увеличились на 84,1%. Их удельный вес из стоимости основных фондов торговли и общественного питания повысился с 1,89% (в 1965 г.) до 2,23% (в 1970 г.). Значительно меньше, по сравнению со средним, было затрачено средств на текущий ремонт 1 м² торговой площади в розничной торговле и одного посадочного места в общественном питании в Пыльваском, Раквереском и Валгаском кооперативах. Экономия в издержках обращения за счет текущего ремонта в этих кооперативах нельзя считать обоснованной, так как необхо-

димо поддерживать порядок на предприятиях, чтобы предотвратить снижение культуры обслуживания потребителей.

Как при строительстве, так и при ремонте было много трудностей и допущенных ошибок. Отклонения от запланированных объектов и от стоимости возникали из-за отсутствия смет, рабочей силы и стройматериалов. Поэтому действительная продолжительность работ (т.е. закрытие торговых предприятий) значительно превышала запланированную.

В отчетах многих кооперативов фактические расходы материалов не сравнивались с нормативами (не употребляли форму № 48 "Материалы"). Иногда даже не указывался объект, на который были использованы материалы, что влекло за собой перерасход последних. Из-за слабого контроля имелись случаи приписки объема работ и рабочего времени. На нормированных работах вместо сдельных ставок часто использовались повременные. Эти упущения в проверках и отчетах способствовали и частому перерасходу зарплат.

Для устранения недостатков при проведении ремонтных работ надо иметь точные сметы и реальные планы, в которых учитываются ресурсы рабочей силы, стройматериалов и техники. Для каждого текущего или аварийного ремонта необходимо составлять акт дефекта, в котором следует указывать объем работ и ставку. Таким образом, можно резко уменьшить время простоя торговых предприятий, что способствует улучшению обслуживания.

На больших объектах целесообразно принимать работы капитального ремонта каждый месяц, а на мелких — при окончании всех работ, проверяя объем и качество сделанного, а также количество использованных материалов.

х х х

Реализация возрастающего количества товаров должна осуществляться с минимальными затратами труда и материальных средств при высоком качестве обслуживания населения. В поисках резервов повышения эффективности мы должны исследовать эффективность основных фондов торговли как по подотраслям, так и по отдельным предприятиям. В третьей главе диссертации — "Результаты работы торго-

вых предприятий и эффективность капитальных вложений" — дается анализ эффективности основных фондов по группам предприятий при помощи стоимостных и натуральных характеристик. В качестве центрального показателя эффективности используется прибыль (в процентах к товарообороту, на 1 м² торгового зала, на одно посадочное место, на один рубль основных фондов и др.).

Эффективность выражена и использованием предприятий во времени (напр., коэффициент сменности), суммой реализации на 1 м² общей площади магазинов и на одно посадочное место в предприятиях общественного питания, фондоотдачей, издержками обращения в процентах к товарообороту, расходами содержания на 1 м² торгового зала и т.д. Опираясь на те же данные, можно было выяснить образование величины центрального показателя эффективности.

Поскольку в практике для нехозрасчетных предприятий не выводят торговых скидок и накидок, издержек обращения и прибыли, автору пришлось производить специальные расчеты для определения этих характеристик.

Для получения валового дохода предприятий был вычислен средний уровень торговых скидок и накидок. У отдельных предприятий торговые скидки и накидки колебались в больших пределах, поэтому при анализе нельзя было исходить из общих уровней в кооперативах.

Для определения эффективности основных фондов в системе ЭРСПО были использованы 59,4% магазинов и 40% предприятий общественного питания, введенных в эксплуатацию в период 1961—1970 гг. Составлен также специальный расчет рентабельности столовых третьей категории, работающих в сельской местности.

Издержки обращения, рентабельность и окупаемость основных фондов зависят прежде всего от размера и структуры оборота. С ростом реализации увеличивается оборот на 1 м² торгового зала, а также фондоотдача.

Структура оборота влияет на рентабельность прежде всего через издержкоемкость и торговые скидки. Последние у продовольственных товаров несколько выше, чем у промтоваров.

Другим фактором, от которого зависят сроки окупаемости основных фондов, является уровень издержек обра-

Таблица 2

Общий товарооборот магазинов, нагрузка торгового зала и фондоотдача в системе ЭРСЮ (по данным 1970 и 1971 гг.)

Годовой оборот (тыс.руб)	По сравнению с мелкими магазинами (индексы)		
	торговый зал	на I кв. м торгового зала	фондоотдача
до - 100	1,000	1,000	1,000
101-200	1,208	1,750	1,808
301-500	1,636	3,141	2,692
901-1300	2,831	5,000	4,615
3001-6000	9,065	6,163	4,615

щения. На издержкостность влияют объем и структура оборота, удаленность предприятий от пунктов товароснабжения (транспортные расходы), принадлежность зданий, число торговых работников и т.д. В диссертации предприятия сгруппированы по вышеприведенным признакам и вычислены средние уровни издержек обращения.

При увеличении оборота снижаются уровни всех издержек и прежде всего аренды, амортизации, содержания помещений и транспортных расходов.

Таблица 3

Индексы издержек обращения магазинов в системе ЭРСЮ (по данным 1970 и 1971 гг.)

Годовой оборот тыс.руб.	Транспорт	Зарплата	Аренда и амортизация	Содержание помещений	Прочие расходы
до - 100	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
101-200	1,068	0,952	0,622	0,703	0,915
301-500	1,117	0,894	0,394	0,578	0,775
901-1300	0,826	0,774	0,339	0,438	0,855
3001-6000	0,454	0,880	0,300	0,438	0,785

По результатам исследования можно сделать вывод, что в магазинах с торговым залом 171-220 м² на аренду, амортизацию и содержание расходы на 1 м² примерно на 30% меньше, чем в предприятиях с торговым залом до 50 м².

Зависимости между общим объемом товарооборота, нагрузкой торговой площади, основными фондами, уровнями издержек обращения и прибылью проверены также при помощи вычисленных на ЭВМ статистических моделей. Найдены коэффициенты корреляции и уравнения регрессии. Данные вычислений уравнений регрессии для магазинов с мелким и средним товарооборотом убеждают нас, что между оборотом и показателями эффективности имеется существенная корреляционная связь. Регрессия по данным формам связей определена с вероятностью более 80%.

Таблица 4

Связь между товарооборотом (x) магазинов и показателями эффективности (y) в системе ЭРСПО (по данным 1970 и 1971 гг.).

Товарооборот и показатели эффективности	Коэффициент корреляции r_{yx}	Уравнение регрессии
I. Товарооборот до 200 тыс. руб.		
Оборот на 1 м ² общей площади магазина в тыс.руб.	0,7624	$y = e^{-0,883+0,005x}$
Фондоотдача	0,8776	$y = 0,058x^{0,889}$
Издержки обращения в %	-0,8819	$y = 5,303 + \frac{269,645}{x}$
Прибыль на 1 м ² торгового зала руб.	0,7965	$y = 38,977 + \frac{2959,619}{x}$
II. Товарооборот до 500 тыс. руб.		
Оборот на 1 м ² общей площади магазина в тыс. руб.	0,9154	$y = 0,194 + 0,05x$
Фондоотдача	0,8636	$y = e^{-0,141+0,12x}$
Издержки обращения в %	-0,7513	$y = 6,370 + \frac{177,439}{x}$

Графики уравнений регрессии показывают, что наибольшее снижение уровня издержек обращения и увеличение прибыли на 1 м^2 торгового зала наблюдается при товарооборотах от 25 до 75 тыс. руб. (рис. 5 и 6). Объясняется это снижением как зависимых, так и условно постоянных издержек обращения.

Результаты вычислений регрессии показывают, что приблизительно 50% анализированных предприятий имеют меньший, по сравнению со средним оборот на 1 м^2 торговой площади и меньшую фондоотдачу. Итак, у них имеются потенциальные возможности для увеличения оборота путем урегулирования товарного ассортимента, увеличения времени работы и др.

Анализ рентабельности и времени окупаемости магазинов и предприятий общественного питания по их товарообороту, местонахождению, реализуемому ассортименту и т.д. дал следующие результаты:

1. Магазины с оборотом до 100 тыс. руб. работают с убытком (не имеют окупаемости). Вследствие маленькой суммы реализации уровень устойчивых расходов (аренда и амортизация, содержание помещений) в них высокий. Они находятся на большом расстоянии от пунктов товароснабжения, поэтому затраты на перевозку товара повышены. У предприятий, находящихся от распределительных складов дальше чем на 36 км (оборот у них тоже маленький), время окупаемости в 9,5 раза больше, чем у находящихся от складов на расстоянии до 5 км.

2. С увеличением объема реализации повышается оборот на торговую площадь и сокращается время окупаемости основных фондов (рис. 7). При обороте 500 тыс. руб. продолжительность окупаемости приближается к общему нормативному сроку (5 лет).

3. У городских магазинов соответствующее время в 3,8 раза короче, чем у сельских. Низкая рентабельность последних обусловлена высоким уровнем издержек при незначительных суммах оборота.

4. Срок окупаемости основных фондов у протоварных магазинов короче, чем у продтоварных магазинов. Объясняется это меньшей издержкостемостью протоваров (отно -

Рис.5

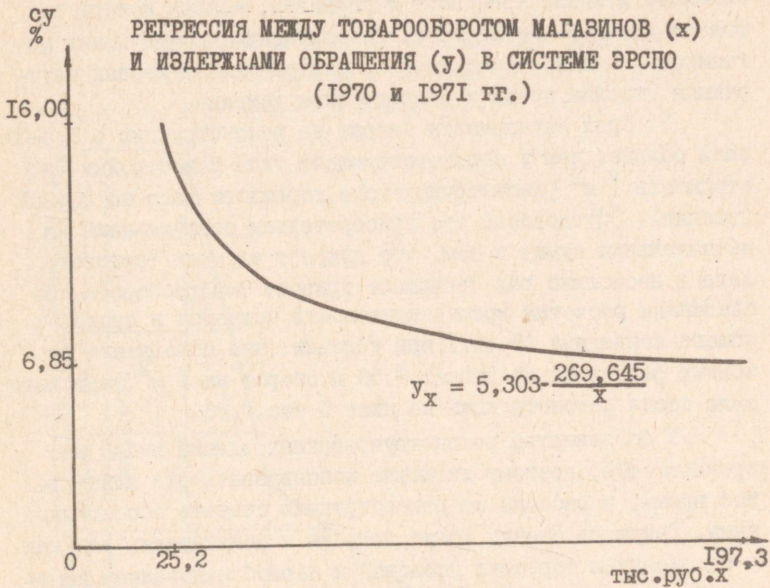
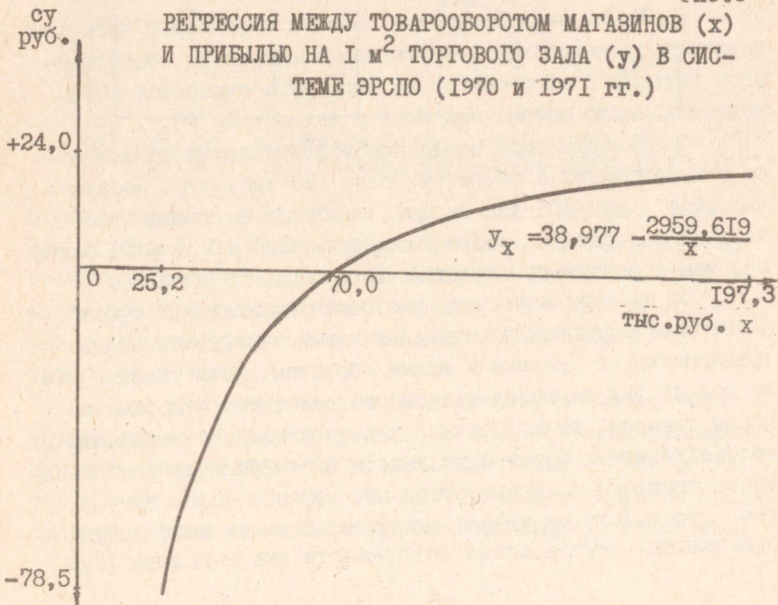


Рис.6



сительно дешевле транспорт и упаковка, меньше потерь по товару и т.д.). Кроме того, и сооружение промтоварных магазинов дешевле, чем продтоварных, так как в первых внутренняя отделка проще и оборудование дешевле.

5. Срок окупаемости затрат на реконструкцию в 1,5-3 раза больше, чем у соответствующего типа новостройки (но стоимость 1 м² реконструируемого торгового зала на 20-25% дешевле). Обусловлено это приобретением оборудования на значительную сумму и тем, что прирост площади торгового зала в несколько раз превышает прирост товарооборота. По сделанным расчетам время окупаемости остается в пределах общего норматива (5 лет) при условии, что обновление основных фондов не превышает 0,50 и оборот на 1 м² торгового зала после реконструкции не ниже 5 тыс. руб.

У большинства реконструированных зданий износ не превышал 40%, поэтому их можно использовать еще длительное время, а расходы на реконструкцию считать обоснованными. Такую же оценку могут дать им и покупатели, так как с расширением торговых площадей и переоборудованием помещений улучшаются условия обслуживания.

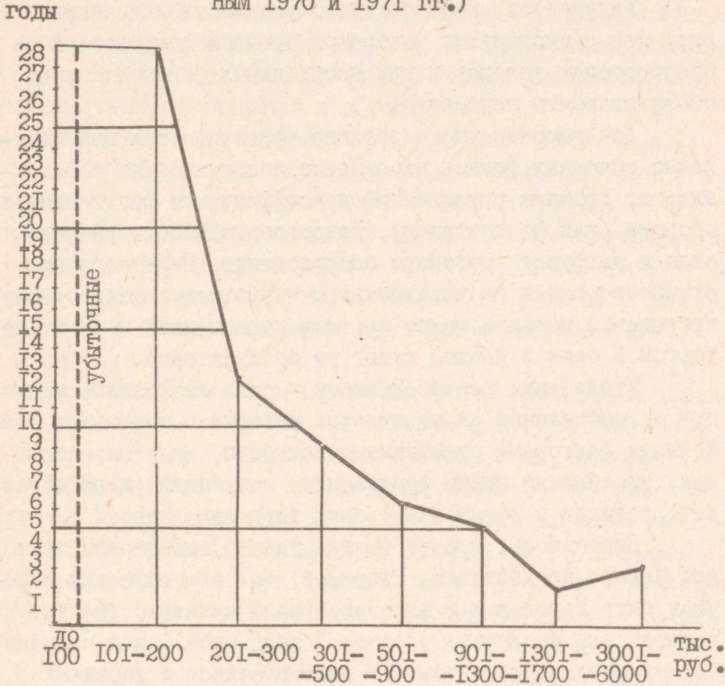
6. Из-за низкого уровня накладки и высокого процента издержек производства и обращения предприятия общественного питания с оборотом до 25 тыс. руб. считаются убыточными. Число посадочных мест у них обычно 30.

7. Значительное повышение эффективности наблюдается у предприятий с оборотом более 150 тыс. руб. Посадочных мест в них 100 или больше, а оборот на посадочное место и фондоотдача соответственно в 2,5 и 2,8 раза больше, чем у мелких предприятий общественного питания.

Из анализа вытекает, что общие нормативные сроки окупаемости слишком коротки для изучения эффективности предприятий со средним и малым оборотом. Если учесть, что не все уровни торговых скидок соответствуют издержкостности товаров, то мы должны считать указанные нормативы и необъективными. Сроки окупаемости и коэффициент рентабельности становятся характеристиками эффективности лишь в том случае, если их дифференцировать. Считаем необходимым определить сначала сроки окупаемости для отдельных под-

Рис. 7

ТОВАРОБОРОТ И ВРЕМЯ ОКУПАЕМОСТИ ОСНОВНЫХ
ФОНДОВ МАГАЗИНОВ В СИСТЕМЕ ЭРСПО (ПО ДАН-
НЫМ 1970 и 1971 гг.)



отраслей торговли (розница, общественное питание, оптовая торговля) по экономическим районам, учитывая природно-климатические условия, от которых зависит капитальность зданий, т.е. расходы сооружения и издержки обращения (амортизация, отопление и освещение помещений, транспорт и т.д.).

Исходя из результатов проведенного анализа, можно утверждать, что сроки окупаемости целесообразно дифференцировать как по видам капитальных вложений (новостройка, реконструкция, внедрение техники), так и по группам предприятий, принимая во внимание их категорию (в обществен-

ном питании), специализацию, размер, местонахождение и пр. У предприятий, находящихся в сельских местностях, нормативные сроки должны быть значительно длиннее, чем у городских.

Разумеется, нормативную окупаемость надо определять при рациональных затратах времени покупателей на приобретение товаров и при необходимых условиях труда обслуживающего персонала.

Для всестороннего анализа эффективности использования основных фондов необходимо дополнительно установить по группам предприятий и коэффициенты фондоемкости оборота (или фондоотдачу), фондовооруженности рабочей силы и нагрузку торгового оборудования. Целесообразно ориентироваться на максимальную нормативную фондоотдачу, превышение которой можно считать равноценной перегрузке торговой сети и низкой культуре обслуживания.

Увеличение рентабельности — одна из главных задач при осуществлении экономической реформы в торговле. Важнейшими факторами повышения доходности являются следующие: увеличение суммы реализации, сокращение нерациональных расходов и повышение уровня торговых скидок.

Выяснилось, что не всегда удачно выбирается место для нового предприятия. Например, большие магазины строятся близ городов и в малозаселенных пунктах, где нет возможности увеличить оборот. В ряде мест можно получить данную реализацию с помощью автомагазинов и народных магазинов. Эти возможности следует иметь в виду при замене амортизированных мелких нерентабельных магазинов.

Источником повышения эффективности является увеличение числа рабочих и посадочных мест на существующих торговых площадях. Относительно малы (47% от общей площади, предусмотрено же 60%) торговые залы в некоторых промтоварных магазинах.

Важным резервом повышения фондоотдачи в торговле является бесперебойное снабжение предприятий товарами. Установлено, что иногда в продаже отсутствуют товары, имеющиеся на складах. Однако необходимо отметить, что увеличению товарооборота препятствуют и ограниченные фонды некоторых товаров (стройматериалы, хозяйственные товары, галан-

терея и пр.).

Суммы реализации во многих сельских магазинах можно увеличить также расширением в них ассортимента продовольственных и переходом на шестидневную рабочую неделю, не закрывая предприятий на обед (особенно важно это в тех случаях, когда магазин находится недалеко от дорог с оживленным движением). Этим в какой-то мере можно уменьшить нагрузку торговых предприятий и в городах.

Инвентаризация магазина означает рост общественных потерь времени, так как потребители вынуждены доставать товары на более отдаленных предприятиях. Например, только в III квартале 1971 года в системе ЭРСПО было потеряно из-за этого 4700 трудовых дней. Переучеты должны проводиться в нерабочее время, а на больших предприятиях совершаться несколькими комиссиями для обеспечения бесперебойной продажи.

Важным мероприятием повышения рентабельности и эффективности является снижение уровня издержек обращения. Это связано с разрешением нескольких противоречий, которые существуют между экономией в издержках обращения и снижением издержек потребления, между издержкостемостью и рентабельностью. Опережающий рост валового дохода, по сравнению с издержками обращения, при высоком уровне культуры обслуживания и при сбережении расходов потребления — такая должна быть связь между издержками обращения и рентабельностью. Издержки зависят прежде всего от качества работы товаропроводящей сети, т. е. от того, насколько рационально используются кадры, материальные и денежные ресурсы, имеющиеся в торговле.

Снижение уровня издержек обращения достигается, прежде всего, ростом производительности труда и широким внедрением прогрессивных методов торговли. Самообслуживанием и продажей товаров открытой выкладкой можно сократить трудовые расходы продавцов в 2–2,5 раза, что влечет за собой и повышение рентабельности.

При невыполнении планов реализации уровень издержек возрастает за счет условно постоянных расходов (амортизация зданий и оборудования, содержание помещений и т.д.).

В связи с тем, что в системе ЭРСПО в последние годы 10-30% магазинов не выполнили план товарооборота, в понижении уровня указанных расходов кроется существенный резерв удешевления товарооборота.

Издержки обращения в большой степени зависят от транспортных факторов. Правильным подбором местонахождения оптовых баз, централизованными перевозками товаров можно сократить транспортные расходы и ускорить процесс товаропродвижения. Опыт Кингиссепского райпо показывает, что при использовании централизованной кольцевой доставки товаров в торговую сеть затраты на перевозки значительно снижаются.

Результаты лучших кооперативов убеждают нас в том, что неплановых убытков и штрафов (сверхплановые потери товаров и тары, штрафы за простой транспорта) можно вполне избежать. Например, в 1971 году в системе ЭРСПО 68 магазинов работали без порчи товаров.

Увеличение доли товаров, поступающих в фабричной фасовке, применение более удобной и дешевой тары способствуют снижению расходов и потерь по таре, сокращают товарные потери и повышают производительность в розничной сети.

Большие суммы расходуются на оплату кредита. Эту статью издержек можно сократить ускорением процесса товарооборота, повышением доли собственных средств при оплате товаров, а также систематическим выполнением планов товарооборота.

Расходы на содержание помещений можно уменьшить за счет продуманной экономии топлива, электроэнергии и пр.

Затраты сельских торговых организаций уменьшаются и в том случае, если колхозы и совхозы примут на себя часть издержек обращения (например, доставку товаров, содержание помещений, текущий ремонт и т.д.).

Значительная доля издержек торговли связана с затратами на содержание административного аппарата. Укрупнением торговых организаций можно значительно удешевить товарооборот.

Таблица 5

Розничный товарооборот и издержки обращения
в кооперативах ЭРСЮ в 1971 г.

Годовой оборот (млн. руб.)	Число кооперативов	Издержки обращения в %		
		зарплата	транспорт	всего
5,5 - 7,0	8	2,81	1,63	6,92
7,1 - 10,0	5	2,80	1,21	6,43
10,1 - 15,0	5	2,70	1,29	6,29
15,1 - 20,0	7	2,72	1,43	6,54
20,1 - 30,0	4	2,51	1,22	5,98
30,1 - 32,0	2	2,45	1,23	5,94

Связь между уровнем издержек обращения (y) и объемом товарооборота (x) в розничной торговле у кооперативов Эстонской ССР (по данным 1970 года):

$$y_x = 5,99 + \frac{5,44}{x}$$

С помощью приведенного уравнения можно рассчитать экономию в издержках обращения, получаемую от объединения кооперативов. Например, при соединении кооператива с розничным товарооборотом 16 млн. руб. с кооперативом с оборотом 6 млн. руб. экономия составит 55 тыс. руб. в год. 35-38% от этих средств дает удешевление транспорта и 30% уменьшение сумм на зарплату. Разумеется, вычисленный эффект является условным, так как соединение торговых организаций даст только предпосылки для снижения издержек. Фактический эффект зависит от управления кооперативами, т.е. от того, насколько умело используются эти предпосылки.

В Эстонии оптимальным считают кооператив, розничный товарооборот которого достигает 20-30 млн. руб. По указанным пределам оборота кооперативов должно быть 15-22. В 1971 году была 31 кооперативная организация. Соответствующая реорганизация может произойти после создания необходимой материальной базы.

На окупаемость основных фондов торговли влияет и торговая скидка. Размеры скидок определяются необходимостью возмещения рациональных издержек обращения, получения нужной прибыли и взносами в централизованный фонд денежных средств государства. Для повышения рентабельности и укрепления хозрасчета надо упорядочить систему торговых скидок так, чтобы реализация каждой группы товаров имела бы более-менее одинаковую рентабельность. Таким образом можно устранить из оборота так называемые "полезные" (с высокой рентабельностью) и "неполезные" товары и содействовать улучшению снабжения потребителей. Пока нет во всех скидках запаса, который обеспечил бы рентабельность реализации в предстоящие годы.

Исходя из рекомендованной экономистами А. Золотаревой и В. Перегняком рентабельности розничной торговли (3-3,5 %) и учитывая фактическую рентабельность ЭРСПО (в 1970 году 1,9 %), необходимо повысить общий уровень торговых скидок для кооперативной торговли нашей республики примерно на 1,1 - 1,6 %.

По исследованиям В. Венграускаса максимальный уровень рентабельности в общественном питании для потребительской кооперации должен быть 2,97%, а минимальный 0,71%. В системе ЭРСПО она достигала в 1970 году 1,37% - т.е. была в 2,2 раза ниже максимального.

Исследования показывают, что при одинаковой материальной базе и структуре оборота в предприятиях общественного питания с увеличением общего оборота на 5% снижается уровень издержек на 0,12-0,15%.¹ По данным 1970 года, оборот на одного потребителя был в Эстонской ССР на селе в 5,6 раз меньше, чем в городах. Сельское население можно стимулировать к большему использованию услуг общественного питания путем выбора для предприятий подходящего месторасположения и повышением качества пищи. Минимальный оборот в предпри-

¹ А.Н. Бурлаков, В.И. Оспицев и др., Факторы, влияющие на уровень издержек в предприятиях общественного питания. - Сборник статей молодых ученых, ч. II, Киев, 1970, стр. 238.

ятиях общественного питания на селе в ближайшие годы необходимо довести от 5-25 тыс. руб. до 75-100 тыс. руб., что способствует и резкому повышению рентабельности.

Важным мероприятием повышения рентабельности общественного питания в системе потребительской кооперации является и создание хозрасчетных объединений, получающих товар от поставщиков с повышенными торговыми скидками. В системе ЭРСЮ в начале 1971 года таких объединений было только 3, а в конце указанного года уже 9 (сумма дополнительной прибыли от этого составила 30 тыс. руб.).

Исследования показывают, что в населенных пунктах, в которых проживает до 200 человек, трудно обеспечить рентабельную работу стационарного торгового предприятия. Для обслуживания таких мест используют автолавки. Благодаря незначительной сумме основных фондов, при равных оборотах, рентабельность основных фондов автомагазинов в 6-8 раз выше, чем у стационарных предприятий. Кроме того, при помощи автолавок можно значительно ускорить доставку товаров к потребителю и этим сэкономить время потребителей.

Однако и передвижная торговля имеет большие резервы, использование которых в существенной мере повысит эффективность данной формы обслуживания. Основным требованием является производство соответствующих типов автофургонов достаточного объема. Для этой цели наиболее пригодными можно считать фургоны автобусного типа из-за их большой вместимости. Они допускают также самообслуживание и имеют лучшие условия купли-продажи. Стоимость таких автофургонов достигает приблизительно 10-12 тыс. руб., поэтому несколько удлиняется и срок окупаемости основных фондов, который, однако, не превышает норматива.

Учитывая эффект, полученный от концентрации автомагазинов за рубежом, целесообразно и у нас сосредоточить их, например, в районных центрах (пока автолавки имеются во всех кооперативах, а число кооперативов в 2 раза превышает количество районов). Это дает сле-

дующие преимущества:

1. При размещении в одном месте 8-10 автомагазинов выгодно строить для них общий склад товаров и гараж. При этом ускорится снабжение товарами и улучшится уход за машинами. При таком переустройстве можно в каждый район направлять 1-2 автолавки с промтоварами. Опыт показывает, что они могут успешно продавать верхний трикотаж, чулки, носки, резиновую обувь, металлическую посуду и др.

2. Целесообразно для каждого района приобрести 2-3 запасные машины для временной замены стационарных предприятий, обслуживания народных гуляний и т.д.

3. Рационализацией графиков можно добиться одинаковой суммы реализации при меньшем числе автомагазинов.

Перемещение автомагазинов окажется выгодным в том случае, если в каждом районе работает только один кооператив.

Несмотря на преимущества автомагазинов, ими нельзя заменить стационарную сеть, так как предлагаемый в них ассортимент уже и культура обслуживания ниже, чем в стационарных предприятиях. Автомагазины можно использовать и в дальнейшем для обслуживания маленьких поселков и в качестве временных заменителей стационарной сети или дополнителей её ассортимента и т.д.

Размещение населения на селе определится в будущем проектами перспективных поселков и ферм. По этим проектам к 1980 году примерно 70-80% всего населения деревни должно сосредоточиться в поселках с количеством жителей более 200. При концентрации населения можно более целесообразно разместить и торговые предприятия, увеличить их оборот и, таким образом, улучшить показатели их экономической эффективности. Для обслуживания таких поселков подходят, по нашему мнению, магазины-столовые, которые можно построить в одном здании с помещениями бытового обслуживания.

При строительстве необходимо учитывать нужды будущего. Сооружение объектов должно вестись по типовым проектам. Но ввиду их ограниченного выбора и несоответствия некоторых проектов современным требованиям, обычно при-

бегают к индивидуальным проектам. Такие проекты необходимо обсуждать совместно со специалистами торговли. Это поможет избежать случаев, когда вводимые в эксплуатацию торговые предприятия оказываются чрезмерно большими или узкими.

Планом предусмотрено снабжение всех перспективных хозяйств современными торговыми предприятиями. Однако рабочая сила и фонды строительных материалов Стройуправления ЭРСПО слишком ограничены, а мощности строительных организаций сельскохозяйственных предприятий быстро растут, поэтому в колхозах и совхозах рекомендуем строить торговые предприятия силами самих сельскохозяйственных предприятий, а в городах и поселках городского типа — самой системой ЭРСПО.

В заключении диссертации дается обобщение исследованного материала и приводятся основные результаты:

1. К концу 1980 года площадь торгового зала в сельской торговой сети должна составлять 92,4 тыс. кв. м. В начале 1971 года пригодная к дальнейшему использованию площадь составляла от указанной лишь 59,3%. В девятой пятилетке в системе ЭРСПО необходимо достроить приблизительно 18,0 тыс. кв. м. торговой площади.

Поскольку денежные средства и строительные мощности ЭРСПО явно недостаточны, то при постройке торговых объектов в сельских местностях должны внести свой вклад и другие ведомства.

2. В восьмой пятилетке улучшилось техническое вооружение кооперативной торговли Эстонской ССР. Однако серьезное внимание в торговых предприятиях следует уделять механизации транспортных работ. Расчеты показывают, что их механизация ведет к уменьшению затрат труда от 3 до 15 раз и экономии времени покупателей.

Степень использования ^{дом}технического оборудования в общественном питании при переходе на централизованное производство полуфабрикатов значительно повысится.

4. Цели повышения эффективности использования торговой техники служит введение соответствующего анализа

и стимулирование рабочих за результаты применения техники.

5. В восьмой пятилетке план ввода в эксплуатацию торговых мощностей в системе ЭРСПО остался невыполненным. Строительство большинства объектов велось значительно дольше нормативного времени. Стоимость незаконченных работ возросла в 2,2 раза, составляя в последние годы до 150% стоимости завершенных работ.

6. В девятой пятилетке предусмотрено сдать в эксплуатацию основные фонды в торговле на 38,8% больше, чем в 1966—1970 гг. и снизить удельный вес незавершенного строительства до 90% к годовому объему капитальных вложений.

Для выполнения этих задач необходимо в предстоящие годы улучшить организацию работ в Строительном управлении ЭРСПО:

а) Своевременная передача строителям качественной проектно-сметной документации является основой устойчивости многих плановых расчетов. Это требует совместных усилий проектировщиков и заказчиков.

б) Для набора нужного числа рабочих и уменьшения текучести кадров необходимо обеспечить строителей квартирами и стимулировать стаж непрерывной работы.

в) Важным условием организации бесперебойной работы является своевременное и полное обеспечение строек всеми материалами. В прошлой пятилетке приходилось примерно 30% их общего количества доставать самостоятельно. Так как отпускные цены при этом были выше плановых, то это приводило к перерасходу материалов.

г) Приведением мощности машинного парка в соответствие с работами, использованием строительных машин в летнее время в две смены, комплексным завершением работ, внедрением плановых ремонтов и т.д. можно удвоить рабочее время машин и ликвидировать убытки участка механизации.

д) Для повышения эффективности использования материальных и трудовых ресурсов целесообразно ввести на

объектах премирование мастеров в зависимости от выполнения плана себестоимости строительно-монтажных работ.

7. Исходя из расчетов сроков окупаемости основных фондов, можно сказать следующее:

1) Большая часть магазинов, находящихся далеко от центра снабжения и имеющих годовой оборот до 100 тыс. руб., работает с убытком.

2) Сроки окупаемости затрат на реконструкцию оказываются в 1,5-3 раза длиннее, чем у новостроек соответствующего типа. Однако если принять во внимание, что большинство реконструированных зданий можно использовать еще в течение длительного времени, и благодаря перестройке улучшаются условия купли-продажи, то эти расходы можно считать обоснованными.

3) Составленные расчеты убеждают нас, что срок окупаемости становится объективной характеристикой эффективности лишь при дифференциации его регионально и по подотраслям торговли, по видам капитальных работ и по группам предприятий.

8. Центральной проблемой в торговле является повышение рентабельности и сокращение сроков окупаемости основных фондов. Рентабельность можно повысить упорядочением системы торговых скидок, выбором для торговых предприятий подходящего местонахождения, урегулированием их товарного ассортимента и улучшением снабжения товарами, более эффективным использованием фондов торговых предприятий и организаций, достижением оптимальных издержек обращения.

Перечисленные мероприятия должны обеспечить рост и ускорение товарооборота и экономию времени населения.

х х
х

Основные положения, изложенные в диссертации, опубликованы в следующих работах:

I. Экономическая эффективность стационарной и передвижной торговой сети в сельской торговле. Сб. "Экономический анализ", Тарту, 1967.

2. О рентабельности передвижной торговли в системе ЭРСЮ. Журнал "Техника я Тоотмине" ("Техника и производство"), 1968, № 6 (на эстонском языке).

3. Капитальные вложения в торговлю в системе ЭРСЮ. Журнал "Техника я Тоотмине" ("Техника и производство"), 1969, № 8 (на эстонском языке).

4. Экономическая реформа и эффективность капитальных вложений в торговле. Сб. "Экономическая реформа и повышение эффективности общественного производства". Вильнюс, 1969.

5. Об эффективности использования основных фондов торговли в системе ЭРСЮ. В сб. "Научная конференция по анализу экономической деятельности и статистике". Тарту, 1971.

6. Эффективность торговых капиталовложений в системе ЭРСЮ. В сб. "Торговля и личное потребление", Таллин, 1972.

Материалы диссертации докладывались также на республиканских научных конференциях, проведенных в Таллине и Тарту.

Андерсон Яан Артурович
ЭФФЕКТИВНОСТЬ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ
В СЕЛЬСКУЮ ТОРГОВЛЮ И ПУТИ ЕЕ ДАЛЬНЕЙШЕГО ПОВЫШЕНИЯ
(На примере Эстонской ССР)

Автореферат

диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Тартуский государственный университет

ЭССР, г. Тарту, ул. Кликколи, 18

Сдано в печать 22/У 1973 г. Бумага печатная № 2,30x45.1/4

Печ. листов 3,0. Тираж 200 экз.

МВ 06108. Зак. № 585

Ротапринт ТГУ. ЭССР, г. Тарту, ул. Пяльсоми, 14

Бесплатно

Бесплатно

TÜ RAAMATUKOGU



1 0300 00507865 6