

TARTU RIIKLIKU ÜLIKOOLI
TOIMETISED

УЧЕННЫЕ ЗАПИСКИ

ТАРТУСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

ACTA ET COMMENTATIONES UNIVERSITATIS TARTUENSIS

804

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АНАЛИЗА,
ОРГАНИЗАЦИИ И ПЛАНИРОВАНИЯ
В СФЕРЕ ОБРАЩЕНИЯ

Majandusteaduslikke töid

Труды по экономическим наукам

TARTU RIIKLIKU ÜLIKOOLI TOIMETISED
УЧЕНЬЕ ЗАПИСКИ
ТАРТУСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА
ACTA ET COMMENTATIONES UNIVERSITATIS TARTUENSIS
ALUSTATUD 1893.a. VIINIK 804 ВЫПУСК ОСНОВАНЫ В 1893.г

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АНАЛИЗА,
ОРГАНИЗАЦИИ И ПЛАНИРОВАНИЯ
В СФЕРЕ ОБРАЩЕНИЯ**

Maandusteaduslikke töid
Труды по экономическим наукам

TARTU 1988

Редакционная коллегия: Э. Кайтса (председатель),
П. Вийрес, М. Мильян (от-
ветственный редактор),
В. Кринал, И. Сиймон

Ученые записки Тартуского государственного университета.
Выпуск 804.
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АНАЛИЗА, ОРГАНИЗАЦИИ И ПЛАНИРОВАНИЯ В
СФЕРЕ ОБРАЩЕНИЯ.

Труды по экономическим наукам.

На эстонском и русском языках.

Рецензы на русском языке.

Тартуский государственный университет.

ЭССР, 202400, г. Тарту, ул. Еллкооли, 18.

Ответственный редактор М. Мильян.

Корректоры Л. Яго, Д. Онопренко.

Подписано к печати 24.02.1988.

МВ 02476.

Формат 60x90/16.

Бумага писчая.

Машинопись. Ротапринт.

Учетно-издательских листов 7,59.

Печатных листов 6,75.

Тираж 250.

Заказ № 179.

Цена 1 руб. 50 коп.

Типография ТГУ, ЭССР, 202400, г. Тарту, ул. Тийги, 78.

KAUBANDUSPOTENTSIAALI KUJUNDAMINE INTENSIIVISTAMISE TINGIMUSTES

A. Siimon

Rahvamajanduse ees seisvate vastutusriikaste ja mas-
taapsete sotsiaal-majanduslike ülesannete edukaks la-
hendamiseks on vaja komplekselt tugevdada majanduspo-
tentsiaali. Aluseks võttes üldmõiste *potentsiaal* tähen-
dust /1, lk. 203/ võib majanduspotentsiaali defineeri-
da kui majanduse (varjatud) võimalusi, ressursse. Ma-
janduspotentsiaal on rahvamajandusharude koondvõime too-
ta tööstus- ja põllumajandustoodangut, teostada kapi-
taalehitust, kaubavedusid, osutada elanikkonnale tee-
nuseid teatud ajaloolisel momendil /2, lk. 101 - 102/.
Majanduspotentsiaali põhielementideks on majandusres-
surssid, mida ühiskonnal on igal tootlike jõudude aren-
gutasemel ajalooliselt kindlaksmääratud tootmissuhete
raames. Majandusressursside abil saavutatakse majan-
dusliku ja sotsiaalse arengu konkreetset eesmärgid Sa-
mal ajal arvestatakse plaanimajanduse tingimustes ma-
jandusressursside kujundamisel nii vajadusi (püstita-
tud eesmärgid), võimalusi (olemasolevaid ressursse) kui
ka võimaliku ja vajaliku arengutee iseloomu. Viimase
määrab ära vajaduste ja võimaluste kooskõla. Nüüdis-
tingimustes on majanduse ekstensiivse arendamise või-
malused märgatavalt vähenenud. Ohtlasi on aga kujune-
nud oluline vajadus ja soodsad tingimused majanduse iga-
kõlgseks intensiivistamiseks: "Meie majandus on saavu-
tanud taseme, et arendada ja areneda kiirelt mitte res-
sursside pideva suurendamise arvel, nagu varem, vaid
majanduse igakõlgse intensiivistamise teel - intensiiv-
suse tõstmisega kogu rindel" /3, lk. 18/.

XII viisaastaku sotsiaal-majanduslike ülesannete
lahendamise edukus oleneb suurel määral kõigi ühtsesse
rahvamajanduskompleksi kuuluvate ühiskondliku tootmise,
jaotuse ja vahetuse lülide, rahvamajandusharude res-
sursside suurusest ja kooskõlast. Kui toodetavate hü-
vede hulga määrab ära ühiskonna tootmispotentsiaal, siis
elanikkonnale realiseeritavate kaubaliste hüvede hulk
sõltub oluliselt kaubanduspotentsiaalist.

Kaubanduspotentsiaali all mõistetakse kaubanduse
võimet (võimalust) üha täielikumalt rahuldada elanike
vajadusi (nõudlust) kaupadele, kindlustada kaubanduse
materiaal-tehniline baas ning kaubandustöötajate os-
kust esitada müügiks stabiilne kaupade sortiment vas-
tavuses nõudlusele, selle muutustele ajas ja ruumis /4,
lk. 54; 5, lk. 228 - 229/.

Tähtsaks kaubanduspotentsiaali tõusu eelduseks on
kõigi kaubandusressursside areng. Kaubandusressurssid on

tööjõu-, materiaalsed ja finantsressursid, mida kasutatakse kaubandustegevuses kaubanduse ees seisvate ülesannete täitmisel. Tööjõuressursid näitavad tööjõu kui tööprotsessi tähtsaima elemendi suurust. Materiaalsed ressursid hõlmavad tööprotsessi kaht ülejäänud elementi - töövahendit (materiaal-tehnilist baasi) ja tööobjekti (kaupa). Finantsressursid on rahalised vahendid, mis vahendavad materiaalsete ressursside liikumist. Viimastel aastatel on püütud hinnata ka kaubandusressursside (kaubanduspotentsiaali) üldmahtu /5/, kuid usaldusväärne meetodika, mis tagaks kõigi üheaegselt olemasolevate ressursside arvessevõtmise ja samal ajal väldiks erinevate ressursside liikumisest ning läbiõppimusest tingitud dubleerimist, puudub. Nimetatud põhjusel saab kaubanduspotentsiaali arengut iseloomustada konkreetselt vaid üksikute ressursside arengu kaudu.

Kaubandusressursside arengus võime eristada kvantitatiivset ja kvalitatiivset külge. Kvantitatiivne areng väljendub kõigi ressursside mahtu iseloomustavate naturaalseste ja väärtuseliste näitajate kasvus. Tööjõuressursside kvantitatiivseteks näitajateks on töötajate (ka töötundide, tööpäevade, inimpäevade) arv, töötasustamisfond.

Materiaalsete ressursside kvantiteeti väljendavad põhifondide (alg-, taastamis- ja jääk-) maksumus, materiaaltehnilise baasi infrastruktuur (kaupluste, kioskite, toitlustusettevõtete, ladude, hoidlate, kaubandustehnoloogiliste seadmete) arv ja võimsus (kaubanduspind, istekohtade arv, laopind, -mahutavus, eri seadmeliiikide spetsiifilised võimsusnäitajad), käibefondide ja nende üksikliikide (kaubavaru, majapidamismaterjalid, taara jne.) maksumus. Finantsressursside suurus iseloomustatakse rahaliste vahendite, põhi- ja käibevahendite väärtusega. Ressursside kvantitatiivne areng on iseloomulik ekstensiivsele arenguteele. Seevastu majanduse intensiivistamise nõue asetab põhirõhu majandusliku kasvu kvalitatiivsete tegurite täielikule ja esmajärgulisele ärakasutamisele kõigis rahvamajandusharudes.

Ressursside kvalitatiivne areng tähendab kõigi tööprotsessi elementide seisundit iseloomustavate kvalitatiivsete karakteristikute paranemist-parandamist. Tööjõu kvalitatiivset seisundit iseloomustavad esmajärjekorras mitmesugused struktuurinäitajad: territoriaalharukondlik, sotsiaal-majanduslik (elukutseline, sooline, vanuseline, tööstaažiline, hariduslik jne.) struktuur ning tööjõu liikumise (lahkumuse, voolavuse, stabiilsuse) koefitsendid. Intensiivarenguks on vajalik müügisalaal töötajate, noorte, spetsialistide (sh. tehnilise ja matemaatilise haridusega) osatähtsuse tõus, vähendada voolavust. Töövahendi seisundi kvalitatiivsetest näitajatest on olulisemad aktiivsete põhifondide osatähtsus põhifondide üldmaksumuses, põhifondide uuendamise (või väljalangemise), kõlblikkuse (või ku-

lumise) koefitsiendid, kaubanduspinna osatähtsus kaupluse üldpinnas, ajakohaste, perspektiivsete, tehnikaga hästi varustatud, progressiivseid tehnoloogilisi lahendusi ja teenindusvorme kasutavate ettevõtete osatähtsus ettevõtete üldarvus, ühe ettevõtte (kaupluse, tootlustusettevõtte, lao) keskmine suurus. Töö objekti kvalitatiivset külge iseloomustab kaubaressursside struktuur ja vastavus elanike nõudlusele, omakäibevahendite, normeeritavate käibevahendite osatähtsus. Kvalitatiivse arengu tunnuseks on nõudluse üha täielikum rahuldamine (seisvate, nõudlust mitteomavate kaupade puudumine), kaubavaru vastavus normatiivile, omakäibevahendite osatähtsuse suurenemine jne.

Kõigi nimetatud ressursside üksteisest isoleeritud kvantitatiivse ja kvalitatiivse arenguga ei ole võimalik kujundada intensiivistamisnõuetele vastavat kaubanduspotentsiaali. Oluline on õigete omavaheliste arenguproportsioonide kindlaksmääramine üksikute ressursside kvantitatiivses arengus. Materiaalsete ressursside eeliskasv tööjõuressurssidega võrreldes tagab fondivarustatuse tõusu. Viimane on aga üks olulisit töövõiljakuse kasvureserve.

Silmas pidades kaubanduse olulist osa rahva nõudluse rahuldamisel ja elujärje parandamisel, ei ole vähem tähtis elanike arvu arvessevõtmine kaubanduspotentsiaali kujundamisel. Elanike optimaalne (normatiivne) kindlustatus kaubandus-tootlustusvõrguga (kaupluste ja tootlustusettevõtete arv 10 000 elaniku, kaubanduspind (m²) ja istekohtade arv 1000 elaniku kohta) ja kaubandus-tootlustusvõrgu töötajatega (töötajate arv 1000 elaniku kohta, osatähtsus rahvamajanduses töötavate inimeste üldarvust protsentides) loob ühelt poolt eeldused kaubanduse ees seisvate sotsiaalsete ülesannete (ostjate ajakulu vähendamine ja sellega nende vaba aja suurendamine) lahendamiseks, teiselt poolt tagab kaubandustöö lõppresultaadi (eelkõige jaekaubakäibe) kasvu.

Uleminek intensiivarengule nõuab aga, et kaubakäibe suurendamisel etendaksid valdavat ja suurenevat osa intensiivtegurid: 1) töövõiljakuse kasv, tööjõuressursside ratsionaalne kasutamine; 2) põhifondide kasutamise efektiivsuse (eelkõige fonditootluse) tõus võimuste optimaalse koormamise, tehnika võimaluste täieliku ärakasutamise, kaubandus-tootlustusvõrgu ratsionaalse organiseerimise, spetsialiseerimise ja universaliseerimise alusel; 3) kaubalis-rahaliste ressursside säästlik kasutamine kaupade ja rahaliste vahendite käibe kiirendamise, kadude vähendamise jne. arvel.

Kaubanduse spetsiifikat, tema vahetat sotsiaalset suunitlust silmas pidades ei tohiks siiski intensiivistamise nõuet absolutiseerida. Kaubanduse sotsiaal-majanduslik efektiivsus suureneb ju ainult siis, kui kaubandustegevuse intensiivistamisega (majandusliku efektiivsuse tõusuga) kaasneb ka teeninduskvaliteedi tõus (sotsiaalse efektiivsuse tõus). Järelikult on vaja kaubanduspotentsiaali kujundamisel, nii rahvama-

jandusharus tervikuna kui ka üksikutes kaubandussüsteemides, -organisatsioonides, üheaegselt arvesse võtta nii majanduslikke kui ka sotsiaalseid tingimusi, nõudmisi.

Kirjandus

1. ENE, 6. kd. - Tln.: Valgus, 1974.- Lk. 203.
2. Румянцев А.М. и др. Инструментарий экономической науки и практики. - М.: Знание, 1985. - С. 101 - 102.
3. Rõžkov, N. NSV Liidu majandusliku ja sotsiaalse arengu põhisuundadest aastaiks 1986 - 1990 ning ajavahemikuks kuni 2000. aastani. - Tln.: Eesti Raamat, 1986.- Lk.18.
4. Экономический потенциал развитого социализма / Под ред. Б.М. Мочалова. - М.: Экономика, 1982. - С. 54;
Дарбинян М.М. Торговля и производство: хозяйственные связи. - М.: Экономика, 1984. - С. 228 - 229.
5. О методических рекомендациях по определению социально-экономической эффективности предприятий и организаций государственной розничной торговли: Приказ МТ СССР № 0147-75 от 7 сентября 1984 года.

ФОРМИРОВАНИЕ ТОРГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В УСЛОВИЯХ ИНТЕНСИФИКАЦИИ

А. Сиймон

Резюме

Необходимым условием решения важных социально-экономических задач является возрастание торгового потенциала. Торговый потенциал зависит от количества трудовых и объема материальных и финансовых ресурсов. Возрастание торгового потенциала достигается количественным развитием всех ресурсов торговли. В условиях интенсификации самое важное значение имеет качественное развитие ресурсов. Немаловажным является, с одной стороны, определение обоснованных пропорций в количественном развитии отдельных ресурсов, с другой, учет числа обслуживаемого населения при формировании торгового потенциала. Хотя переход на интенсивный путь развития требует как правило преобладающей и растущей роли интенсивных факторов (роста производительности труда, повышения фондоотдачи, ускорения скорости обращения товаров), нельзя абсолютизировать экономическую сторону эффективности торговли. Имея в виду непосредственную социальную направленность торговой деятельности, надо при формировании торгового потенциала в то же время учитывать и социальные требования (улучшение качества обслуживания).

KAUBANDUSE MATERIAALNE BAAS TSEHHOSLOVAKKIAS

T. Paas

Elanikkonna kaubavajaduste kvaliteetne rahuldamine eeldab kaubanduse materiaalse baasi väljaarendamist vastavalt tänapäeva teaduse ja tehnika nõuetele ja võimalustele. Siinjuures tuleb silmas pidada, et kaubanduse ülesandeks ei ole ainult tagada kaupade jõudmine tootjalt tarbijani, vaid luua tarbijatele ka meeldiv võimalus ja keskkond kaubandusteenuse saamiseks ning sealjuures saavutada tarbimiskulude optimaalne tase. Viimase üheks väljenduseks on olukord, kus tarbijal on võimalik saada nõutud kaup kätte minimaalse ajakuluga, kuid sealjuures on loodud ka võimalused vaba aja meeldivaks kasutamiseks kaubandusteeninduse sfääris. Sellise olukorra kujunemise vajadust on silmas peetud ka Tšehhoslovakkia kaubanduselu korraldamisel ning kaubanduse materiaalse baasi väljaarendamisel.

Tšehhoslovakkia suuremates linnades on kolmeastmeline kaubandusteeninduse võrk, mis kaupluste rohkuse ning välja kujunenud teenindussüsteemi juures end ka täielikult õigustab. Eriti tihe on kohaliku tähtsusega kaupluste võrk, enamikus väiksemaid kauplusi paikneb elamute allkorrustel.

1985. a. oli Tšehhoslovakkias kaubanduspinda 283m² 1000 elaniku kohta (tabel 1). Mõnevõrra paremini on kaubandusvõrguga kindlustatud Tšehhia elanikkond, just maa-rajoonide arvel. Viimane asjaolu on seletatav Tšehhoslovakkia väga suure asustustihedusega: ligi 120 inimest 1 km² kohta (Eestis 33 inimest 1 km²-l), mistõttu puudub oluline erinevus kaubanduselu korraldamisel maal ja linnas. Ka on maa kaubandusvõrgu (aga ka olmeteeninduse) eelisarendamine olnud pidevalt. Tšehhoslovakkia majanduspoliitikas olulisel kohal. Kaubanduspinnaga kindlustatuse territoriaalse varieeruvuse koefitsient on 1985. a. andmetel 10,2 % ning ei muutu oluliselt ka Tšehhi Sisekaubanduse Instituudi poolt koostatud kaubandusvõrgu väljaarendamise perspektiivplaanide järgi: 1990. a. on prognoosi kohaselt Tšehhoslovakkia elanikkonna kaubanduspinnaga kindlustatuse territoriaalse varieeruvuse koefitsient 10,7 %. See annab tunnistust Tšehhoslovakkia kaubandusvõrgu territoriaalse struktuuri suhtelisest stabiilsusest ning selle vastavusest maa erinevate piirkondade sotsiaal-majanduslikule arengule.

T a b e l 1

Kaubanduspinnaga kindlustatus Tšehhoslovakkias
1982. - 1990. a. (m² 1000 elaniku kohta)

Piirkond	1982	1985	1990
Praha	270	292	314
Kesk-Tšehhia	280	298	317
Lõuna-Tšehhia	328	342	359
Lääne-Tšehhia	310	323	336
Põhja-Tšehhia	306	316	324
Ida-Tšehhia	297	311	324
Lõuna-Moraavia	257	267	275
Põhja-Moraavia	260	267	273
TSEHHIA kokku	281	294	306
Bratislava	269	299	333
Lääne-Slovakkia	242	258	271
Kesk-Slovakkia	247	265	278
Ida-Slovakkia	238	251	268
SLOVAKKIA kokku	244	261	277
TSEHHOSLOVAKKIA kokku	269	283	296

Kaubandusvõrgu suhteliselt ühtlane paigutus kogu maa ulatuses vähendab oluliselt elanikkonna tulude põhjendamatu migratsiooni, võimaldab paremini organiseerida kaubanduselu, ratsionaliseerida kaubaveoseid jne.

Põhiline osa kaubanduspinnast kuulub riiklikule sektorile ning riiklikule kaubandusvõrgule on planeeritud ka suurem kaubanduspinna juurdekasv (tabel 2). See on kooskõlas Tšehhoslovakkia majanduse arengu põhiprintsiipidega, mille kohaselt nii kaubanduses kui

ka kogu majanduses kuulub juhtiv koht riiklikule sektorile. Erasektor kaubanduses, aga ka olmeteeninduses puudub Tšehhoslovakkias täielikult. Prahlas pole isegi turgu.

T a b e l 2

Riikliku ja koperatiivkaubanduse kaubanduspind
Tšehhoslovakkias 1982. - 1990. a.

Kaubandussüsteem	1982		1985		1990	
	1000 m ²	%	1000 m ²	%	1000 m ²	%
Riiklik kaubandus	2540	61,4	2748	62,6	2923	63,2
Kooperatiiv- kaubandus	1599	38,6	1639	37,4	1704	36,8
Kokku	4139	100	4386	100	4627	100

Kaubanduspinna struktuuris kuulub pisut alla 50 % toidukaupadele (kaasa arvatud puu- ja juurviljakaubandus), ülejäänud kaubanduspind jaotub erinevate mitte-toidukaupade vahel. Nii kehtivas aruandluses kui ka kaubandusvõrgu väljaarendamise plaanides tuuakse eraldi välja veel kaubamajade, tekstiilikaupade, jalanõude, mööbli, juveelitoodete ning ülejäänud tööstuskaupade müügiks ettenähtud kaubanduspind (tabel 3). Erinevate kaubagruppide müügiks ettenähtud kaubanduspinna struktuur on Tšehhoslovakkias suhteliselt stabiilne, mis annab tunnistust väljakujunenud kaubanduskorraldusest ning selle vastavusest tarbijate vajadustele.

T a b e l 3

Kaubanduspind erinevate kaubagruppide müügiks
Tšehhoslovakkia riiklikus kaubanduses 1982.-1990.

Kaubagrupp	1982		1985		1990	
	1000 m ²	%	1000 m ²	%	1000 m ²	%
1	2		3		4	
Toidukaubad	1082	42,5	1163	42,3	1217	41,6
Puu- ja juurvili	136	5,4	141	5,1	146	5,0

T a b e l 3 (järg)

1	2	3	4			
Tekstiil	398	15,7	424	15,4	448	15,3
Jalatsid	143	5,6	153	5,6	162	5,5
Mööbel	98	3,9	108	3,9	120	4,1
Juveelitooted	39	1,5	40	1,5	43	1,5
Olejäänud tööstuskaubad	459	18,1	500	18,2	540	18,5
Kaubamajad	185	7,3	219	8,0	247	8,5
Kokku	2540	100,0	2748	100,0	2923	100,0

Suurenema peab kaubamajade osatähtsus kaubandusvõrgus. Suurtes kaubamajades müüakse peale tavaliste tööstuskaupade ka lilli, raamatuid, postitarbeid, on selvehall toidukaupade müügiks, kindlasti ka restoran, söökla ja baar. Kaubamaja pakub oma ostjatele tavaliiselt ka 20 - 30 teenust: vaipade puhastamine, televiisorite paigaldamine ja remont, õmblustööd jne. Uutes rajatavates toidukauplustes on 13 - 14 % kaubanduspinnast planeeritud tööstuskaupade müügiks.

Kaubandusvõrgu väljaarendamise plaanid Tšehhoslovakkia kaubandusorganisatsioonide tarvis koostab Tšehhi Sisekaubanduse Instituut. Plaanide koostamise aluseks on instituudis välja töötatud toidu- ja tööstuskaupade kaupluste peamised tüübid ning nende kasutamise näidisnormatiivid (tabel 4).

Aruandlus kaubanduse materiaalse baasi, kaubakäibe, kaubavarude, tööjõu kasutamise ja tasustamise jne. kohta toimub arvuti abil. Tšehhoslovakkia sisekaubanduses töötab alates 1951. aastast isemajandav ettevõtete koondis "PORS", mille ülesandeks on mehhaniseerida ja automatiseerida kogu kaubandusinformatsiooni töötlemine riigis. Kaubandusjuhil on võimalik saada operatiivselt informatsiooni talle alluvate kaubandusettevõtete materiaalse baasi, amortisatsioonitaseme, kasutamise efektiivsuse jne. kohta. Ka võimaldab arvutisse sisestatud andmebaas operatiivset ja kvaliteetset informatsiooni kaubandusvõrgu projekteerijatele ja planeerijatele, mis on aga oluliseks eelduseks kaubanduse materiaalse baasi optimaalsele väljaarendamisele vastavalt Tšehhoslovakkia sotsiaal-majandusliku arengu programmile ning riigi materiaalsele võimalustele.

T a b e l 4
Toidukaupluste normatiivid Tšehhoslovakkias

Kaupluste tüüp	Kaub.- pind m ²	Lao- pind m ²	Kaub.- pinna suhe lao- pinnasse	Töötaja- te arv	Kaub.- pinda töötaja koh- ta
Lai sortimen- diga toidukaup- lus					
I tüüp	400	360	1:0,90	24,5	16,3
II tüüp	500	450	1:0,90	31,3	16,1
III tüüp	700	630	1:0,90	43,8	16,0
IV tüüp	1000	800	1:0,80	60,0	16,7
Täissortimendiga toidukauplus	250	225	1:0,90	16,3	15,3
Kitsama sortimen- diga toidukauplus					
I tüüp	60	54	1:0,90	3,5	17,1
II tüüp	130	117	1:0,90	8,3	15,7
III tüüp	200	180	1:0,90	13,5	14,8
Lihatoodete kauplus					
I tüüp	60	38	1:0,63	5,0	12,0
II tüüp	80	56	1:0,70	7,3	11,0
Kalakauplus					
I tüüp	50	35	1:0,70	3,0	16,7
II tüüp	80	56	1:0,70	5,2	15,4
Kondiitritoode- te kauplus					
I tüüp	50	30	1:0,60	4,4	11,4
II tüüp	80	48	1:0,60	8,0	10,0
Puu- ja juurvilja- kauplus					
I tüüp	50	60	1:1,20	2,9	17,2
II tüüp	70	84	1:1,20	4,3	16,3
III tüüp	100	110	1:1,10	5,9	16,9
IV tüüp	130	130	1:1,0	7,6	17,1

МАТЕРИАЛЬНАЯ БАЗА ТОРГОВЛИ В ЧЕХОСЛОВАКИИ

Т. Паас

Р е з ю м е

Удовлетворение потребностей населения в товарах народного потребления предполагает развитие материальной базы торговли в соответствии с возможностями и требованиями настоящего этапа развития науки и техники. При этом нельзя считать второстепенным то обстоятельство, что торговля должна создать потребителю приятную сферу для получения торговой услуги. Потребитель должен иметь возможность выбора: хочет он получить торговую услугу с наименьшей затратой времени или желает приятно провести свое свободное время в сфере торгового обслуживания, выбирая товар, получая дополнительную информацию о моде и т.д. Эти моменты учтены и при развитии материальной базы торговли в Чехословакии. В статье приведен анализ обеспеченности населения торговой площадью, специализации торговой сети, прогноз развития материальной базы торговли до 1990 г.

ÜHISKONDLIKU TOITLUSTAMISE PÕHIFONDIDE TAASTOOTMISE AKTUAALSEID PROBLEEME

I. Siimon

Rahvamajanduse põhifondide taastootmise probleeme on käsitletud NLKP XXVI ja XXVII kongressil, kus töötati välja rahvamajanduse intensiivarengu põhisuunad. Ka ühiskondlikus toitlustamises kui spetsiifilises rahvamajandusharus on need probleemid aktuaalsed, kuivõrd tema edasine efektiivne areng on mõeldav vaid industriaalsete meetodite rakendamisel.

Ühiskondlikus toitlustamises võime toiduvalmistamise tehnoloogilise protsessi jagada mehhaniseerituse aspektist tinglikult 3 etapiks:

- 1) käsitöö ning tahke kütuse rakendamine;
- 2) mehhaniseerimisvahendite, toorainetest poolfabrikaatide ning laialdane elektri-gaasi kasutamine;
- 3) kõrgproduktiivsel kulinaarsel töötlusel rajanev toiduvalmistamine.

Enamik meie maa ühiskondliku toitlustamise ettevõtteid asub toiduvalmistamise tehnoloogilise protsessi teises etapis. Selle iseloomulikumaks jooneks on, et toitlustustöötajad, vaatamata kutsealasele tööjaotusele, jäävad sisuliselt oma eriala universaaltöötajateks, kes tööpäeva jooksul sooritavad 400 - 600 erinevat tööoperatsiooni. Ukraina Kaubanduse ja Ühiskondliku Toitlustamise Teadusliku Uurimise Instituudi teadlaste uurimuste andmeil on töö mitmekesisuse tõttu praeguse toiduvalmistamise tehnoloogia kasutamisel toitlustustöötajate töö maksimaalselt mehhaniseeritav vaid 27 %. Äärmiselt kõrge on täieliku tootmistsükliga toitlustusettevõtete arv, mis tingib ka toitlustusseadmestiku erineva arvukuse.

Toitlustuse tootmisvahendeid, mis võtavad osa produkti tarbimisväärtuse ja väärtuse loomisest, nimetatakse tootmisfondideks. Tootmis põhifondideks on sotsialistliku majanduse fondid, mis teenindavad tootmist pikema aja jooksul, võttes tootmisest osa korduvalt, kannavad oma väärtuse üle nende alusel toodetavale toodangule osade kaupa, sedamööda, kuidas nad ise kulutavad. Ühiskondlikus toitlustamises on tootmis põhifondideks tootmishooned, kaubandus- ja tehnoloogilised seadmed, hoidlad, transpordivahendid, inventar jne.

Struktuurselt jagunevad toitlustusettevõtete põhifondid:

- 1) põhifondide passiivne osa: ehitised, rajatised jne.;

- 2) põhifondide aktiivne osa: masinad, seadmed, tehnoloogilised liinid jne., mille arvust ja kvaliteedist sõltub otseselt omatoodangu maht ja tööviljakus.

Toitlustuse materiaalse baasi arengu üheks seaduspärasuseks on põhifondide aktiivse osa - tehnoloogiliste, külm-, mehhaaniliste jne. seadmetega varustatuse kasv. Toitlustuse põhifondide aktiivse osa laiendamine ja uuenumine tuleneb eelkõige uute, ajakohaselt sisustatud toitlustusettevõtete arvukusest, aga ka olemasolevaid toitlustusettevõtteid rekonstrueeritakse iga 7 - 10 aasta möödudes, millega kaasneb põhifondide aktiivse osa kas täielik või osaline asendamine.

Tööstuses ja muudes rahvamajandusharudes arvestatakse tootmise põhifondide kasutamise efektiivsuse arvutamisel nii aktiivseid kui ka passiivseid põhifonde. Ühiskondliku toitlustamise põhifondide efektiivsusnäitajate väljatoomisel on otstarbekas lähtuda vaid aktiivsetest põhifondidest, kuna:

1) väga vähestel juhtudel on toitlustusettevõtte terviklik ehitis;

2) toitlustusettevõtetele osaneva hoonete-rajatiste maksumuse osa hoone põrandapinna (või mõne muu kriteeriumi) alusel on raske ning mitte alati tööpärase (nt. tehastes-vabrikutes, unikaalse seadmetikuga varustatud õppehoonetes asuvad sööklad);

3) ühiskondlikus toitlustuses on passiivsete põhifondide osa kõrge - 75 - 85 %, mistõttu põhifondide efektiivsusnäitajates jääb kaubakäibe mahu ning aktiivsetes põhifondides toimuvate muutuste mõju vähe-märgatavaks (mitteelastseks).

Aktiivsed põhifondid väljendavad toitlustusettevõtete töötajate käsutuses olevaid masinaid-seadmeid, mida rakendatakse tööprotsessis. Aktiivsete põhifondide koostisse kuuluvad külm-, mehhaanilised ja soojus-seadmed ning toitlustusettevõtete inventar, mida kasutussuunitluse alusel võime omakorda jagada tootmis-, kaubandus- ning majandusinventariks.

Toitlustusettevõtete aktiivsete põhifondide juures on tähtis nende kasutuskõlblikkus. Toitlustusettevõtete töö saab kulgeda normaalselt vaid siis, kui tema põhivahendid on kasutamiskõlblikud. Toitlustusettevõtete põhifondide tehnilist seisundit väljendatakse põhifondide kõlblikkuse koefitsiendiga, mis väljendab põhifondide jääkmaksumust*, see annab informatsiooni nende vanuse (eeldatava tööks valmisoleku) kohta.

Konkreetselt põhifondi kõlblikkuse aste arvutatakse valemiga:

$$\frac{\text{põhivahendi jääkmaksumus} \times 100}{\text{põhivahendi algmaksumus}}$$

* Põhifondide jääkmaksumuse arvutamisel ei lähtuta kogu amortisatsiooni üldnormist, vaid põhivahendi täielikuks taastamiseks kuluvast osast.

Autor uuris 1983. - 1984. a. Tartu Toitlustustrustis erinevate toitlustusettevõtete tüüpide põhifondide kasutuskõlblikkust. Ilmnes, et Tartu Toitlustustrusti töötajate käsutuses on küllaltki heas tehnilises seisundis masinad-seadmed, mille üldine kulumismäär on 49,8 %. Tunduvalt kõrgema kulumismääraga on pagari-kondiitritsehhide, kutse- ja internaatkoolide ning kulinäärkaupluste köögid, kus põhifondide kulumismäär on vastavalt 63,5; 58,4 ja 57,5 %.

Üksikute toitlustusettevõtete tüüpide põhifondide kasutuskõlblikkuse määr kujuneb keskmise näitajana, kuid ei ole siiski alati päris tõeväärne. Põhifondide kõlblikkuse määrale diferentseerituma hinnangu andmiseks võtame aluseks järgmised põhiseadmete jääkmaksumuse (%) intervallid ning hinnangu kriteeriumid:

- 100,0 - 80,1 % - väga heas tehnilises seisundis olevad seadmed;
- 80,0 - 60,1 % - heas tehnilises seisundis olevad seadmed;
- 60,0 - 40,1 % - rahuldavas tehnilises seisundis olevad seadmed;
- alla 40,0 % - halvas tehnilises seisundis olevad seadmed.

Kasutades ülaltoodud diferentseerimismääri, ilmneb, et väga heas tehnilises seisundis on vaid 6 toitlustusettevõtet-tsehhi, mis on avatud kahe viimase aasta vältel. Samaaegselt on rohkem kui 1/3 toitlustusettevõtete põhifondide kulumismäär üle 60 %, eriti hulgaliselt on neid toitlustusettevõtteid üldkasutatavana toitlustusvõrgu pagari-kondiitritsehhide ja kõrgkoolide toitlustusettevõtete hulgas.

Toitlustusettevõtete põhifondide küllaltki madala tehnilise seisundi (kõlblikkuse) üheks põhjuseks on see, et paljudes ettevõtetes on suurel hulgal kasutusel põhivahendid, mille amortiseerumisaeg on möödunud. Nii oli 1984. a. Tartu Toitlustustrusti töötajate käsutuses olevatest aktiivsetest põhifondidest jääkmaksumuseta seadmete osa (maksumuse alusel) üldhariduskoolides 23,1 %, internaatkoolides 26,9 %, kõrgkoolides-technikumides 25,4 % ja kutsekoolides 36,8 %. mõnevõrra parem on üldkasutatava toitlustusvõrgu ja asutuste-ettevõtete sööklate põhifondide olukord, kuid ka need toitlustusettevõtted, kus ei ole kasutusel jääkmaksumuseta seadmeid (v.a. uus ettevõtte). Jääkmaksumuseta seadmete rakendamine ei ole pahe, kuid nende näol on tegemist potentsiaalselt rivist väljalangevate seadmetega. Toitlustusettevõtete põhifondide tehnilise seisundi hindamisel ilmneb seaduspärasus: mida pikem aeg on möödunud ettevõtte avamisest (kapitaalremondist), seda kõrgema kulumisastmega on põhiseadmed.

Igal aastal toimub põhifondide uuendamine (väljavahetamine), kuid toitlustusorganisatsioonidele eraldatud vahetusfondi põhivahendite hulk ei kata reaalselt vajadust: eraldatud fondid peaksid vähemalt 25 - 30 % võrra suuremad olema. Eriti halvas olukorras on kõrg-

koolide, kutsekoolide, asutuste-ettevõtete sööklad, mille põhifonde peavad uuendama ametiasutused, ettevõtted ja koolid ise.

Toitlustuse põhifondide kasutamise teise tahu moodustavad konkreetsete toitlustusettevõtete tehnilise varustatuse määr ning tootmisruumide (piisavus, suurus jt. tegurid) vastavus väljakujunenud omatoodangu väljalaske mahule. Need tegurid loovad töö sotsiaalse olustiku, mis avaldab mõju nii töövõiljakusele kui ka kaadri püsivusele.

Toitlustusettevõtete tootmis-tehnoloogiliste seadmetega varustatuse hindamiseks kasutatakse Eesti NSV-s kasutuses olevaid toitlustusettevõtete seadmetega varustatuse normatiive /1/, mis on diferentseeritud toitlustusettevõtete istekohtade arvu; väljastatava toodangu mahu või teenindatava tarbijaskontingendi arvukuse alusel. Konkreetse toitlustusettevõtte tehnilise varustatuse määr hindamiseks kasutatakse kolmepallist hindamissüsteemi; hea tehnilise varustatusega toitlustusettevõttes on olemas kogu seadmete nomenklatuur, halva tehnilise varustatusega ettevõttes puudub enamik olulisi nomenklatuurseid seadmeid. Kuivõrd toitlustusettevõtete seadmeid saab tööle rakendada konkreetsetes tootmisruumides, siis lähtudes kehtivatest ehitusnormatiividest /2/, antakse hinnang ka ettevõtete tootmis-abiruumidele. Meie uurimuste andmeil oli 1984. aastal Tartu Toitlustustrustis 1/3 restoranidest ja 1/5 üldkasutatavatest sööklatest normatiivsel tasemel varustatud kõikide põhivahendite liikidega, poolest restoranides ja üle kolmandiku üldkasutatavates sööklates oli aga olulisi puudusi kõikide põhivahendite liikide suhtes. Toitlustusettevõtete põhivahenditega varustatuse normatiividest kõrvalekalde peapõhjusteks on liiga väikesed tootmispinnad, tootmis-abiruumide halb liigendus või väga tugevasti amortiseerunud hooned. Analoogiline olukord valitseb pagari-kondiitritsehhides, kohvikutes, üldharidus- ja kutsekoolide sööklates. Tunduvalt parem on aga põhiseadmete ja tootmisruumidega varustatuse olukord asutuste-ettevõtete ja kõrgkoolide toitlustusvõrgus. Ülalöeldust võib teha üldistuse, et käesoleval ajal sõltub toitlustusettevõtete tehnilise varustatuse määr eelkõige ruumioludest, nende suurus-
sest.

Tööjõuressursside ratsionaalsel kasutamisel, eriti aga tööjõu defitsiitsuse situatsioonis on järjest suurem tähtsus töö efektiivsuse tõstmisel, selle mõtlemisel ja stimuleerimisel. Nende aktuaalsus tuleneb kogu rahvamajanduse, kaasa arvatud ühiskondliku toitlustamise intensiivarengu vajadusest.

Rahvamajandusharu (ettevõtte) tasandil on tootmis-põhifondide kasutamise efektiivsuse üldistavaks näitajaks fonditootlus, mis väljendab toodangu hulka teatud perioodil põhifondide ühe rubla kohta.

Oleme arvamusel, et ühiskondlikus toitlustamises tuleks fonditootluse arvestamise peamiseks võtta põhifon-

dide aktiivne osa, kuivõrd eespooltoodud põhjustel hoonete-rajatiste (põhifondide passiivne osa) väljatoomine on raskendatud, mõnikord isegi võimatu. Ühiskondlikus toitlustamises võiks fonditootluse näitaja olla esitatud järgmiselt:

1) toitlustuskäibe ja aktiivsete põhifondide suhtena - siin kajastuks kõigi toitlustamise põhifunktsioonide (tootmine, realiseerimine ja tarbimise organiiseerimine) efektiivsus;

2) omatoodangu käibe ja tootmist teenindavate aktiivsete põhifondide suhtena - siin kajastuks ühiskondliku toitlustamise tootmisfunktsiooni efektiivsus.

Käesolevas uurimuses on põhiohk asetatud toitlustusettevõtete tootmisfunktsiooni efektiivsuse näitajatele ning fonditootlus on arvestatud järgmise vahemi alusel:

$$f_p = \frac{O}{F_a}$$

kus f_p - fonditootlus, s.o. omatoodangu maht tootmist teenindavate aktiivsete põhifondide 1 rbl. kohta aastas;

O - toodetud omatoodangu maht aastas (rbl.);

F_a - tootmist teenindavate aktiivsete põhivahendite maksumus antud perioodil (rbl.)

Ulevaate täieliku tootmistsükliga Tartu Toitlustustrusti toitlustusettevõtete fonditootlusest, tööjõu fondivarustusest ja tööviljakusest 1984. a. annab alljärgnev tabel.

T a b e l 1

Tartu Toitlustustrusti toitlustusettevõtete fonditootlus, tööjõu fondivarustatus ning tööviljakus 1984. a.

Toitlustusettevõtete tüübid	Fonditootlus (rbl.)	Tööjõu fondivarustatus (rbl.)	Tööviljakus (rbl.)
1	2	3	4
Restoranid	11,4	1426	16 222
Kohvikud	21,3	538	11 428
Toidubaarid	26,8	584	15 669
Oldkasutatavad sööklad	13,4	993	13 351

1	2	3	4
Vabriköögid	20,9	1092	22 792
Tartu Toitlustustrusti arvel olevate põhivahenditega pagari-kondiitritsehhid	30,3	711	23 331
Kõrgkoolide toitlustusettevõtted	8,0	1620	12 883
Üldhariduskoolide sööklad	8,2	1095	8 930
Kutse- ja internaatkoolide sööklad	12,5	606	7 813
Asutuste-ettevõtete sööklad	6,9	2251	15 419
Asutuste-ettevõtete pagari-kondiitritsehhid	12,6	1643	20 705

Keskmiselt	11,8	1290	15 229

1984. a. oli Tartu Toitlustustrusti ettevõtetes fonditootluse näitaja 11,8 rbl. Keskmisest kõrgemad on fonditootluse näitajad nendes toitlustusettevõtetes, kus valdavaks on tootmisfunktsioon (pagari-kondiitritsehhid, vabriköögid), ning kitsalt spetsialiseeritud toitlustusettevõtetes (toidubaarid ja kohvikud). Fonditootluse näitajat suurendab 1,5- ja 2-vahetuseline töö. Keskmisest madalamad on fonditootluse näitajad toitlustusettevõtetes, kus täidetakse toitlustusettevõtete kõiki 3 funktsiooni ning kus töö on ühevahetuseline (üldhariduskoolide ja asutuste-ettevõtete sööklad). Erinevat tüüpi toitlustusettevõtetes võivad fonditootluse näitajad erineda isegi 5 - 6 korda.

Fonditootluse kui majandustegevuse efektiivsuse näitaja vastuolulisus seisneb selles, et mida paremini konkreetne toitlustusettevõtte on tehniliselt varustatud, seda madalamaks kujuneb tema fonditootluse näitaja. Ülalöeldu ilmneb eriti konkreetsetel asutuste-ettevõtete sööklate puhul (vt. tabel 1). Fonditootlus kui efektiivsuse näitaja omab kogu rahvamajanduses, kaasa arvatud ühiskondlik toitlustamine, seaduspärasest langetatavast. Nii näiteks oli Tartu Toitlustustrusti üldkasutatava toitlustusvõrgu fonditootluse näitaja 1983. aastal 18,9 rubla, 1985. a. aga 16,3 rubla - ainuüksi 1 aastaga langes fonditootlus 16,3 %.

Fonditootluse näitajat mõjutavad mitmed tegurid:

1) suurenemise suunas: omatoodangu väljalaske suurenemine, töö organiseerimine rohkem kui ühes vahetuses ning vahetussiseste tööajakadude vähendamine;

2) vähendamise suunas: omatoodangu väljalaske vähendamine, põhivahendite arvu suurendamine, eriti aga nende maksumuse kasv ning suhteliselt kallite importseadmete rakendamine.

Käesoleval ajal ei kasutata ühiskondlikus toitlustuses fonditootluse näitajat planeerimisel ja igapäevases analüütilises tegevuses, kuivõrd puudub informatsioon teistelt rahvamajandusharudelt tasuta saadud põhivahendite kohta. Fonditootluse näitajat ei võeta arvesse ka juhtivtöötajate töötulemuste hindamisel ja nende premeerimisel. Siiski peaks fonditootluse näitaja olema ka ühiskondlikus toitlustuses perioodilise analüüsi objektiks, et kindlaks teha eri toitlustusettevõtetüüpide efektiivsust ning kontrollida, kas ühiskondliku toitlustuse organisatsioon toimub sotsialistlik laiendamise taastootmine ekstsensiivsete või intensiivsete tegurite mõjul.

Ühiskondliku toitlustuse fonditootluse kasvu ning kaubakäibe intensiivarengu põhiteguriks on tootmistöötajate tööviljakuse edasine suurenemine, mille saavutamise põhilisteks teedeks on tööajakadude vähendamine ja olemasolevate tootmis-tehnoloogiliste seadmete täielikum kasutamine.

Konkreetse ühiskondliku toitlustuse ettevõtte tootmistöötajate tööviljakusele avaldavad mõju küllaltki paljud tegurid:

1) tööjõu fondivarustus: tavaliselt on toitlustusettevõtetes, kus tootmistöötajate fondivarustus on kõrgem, ka tööviljakus mõnevõrra kõrgem;

2) toitlustusettevõtte kategooriatunnus: valmistataval omatoodangul on erinev juurdehindlusmäär;

3) omatoodangu kaubakäibe sihtlus: siin on kõige "raskemaks" omatoodangu osaks oma söögisaalides realiseeritav toit, kõige kasulikum on omatoodangu realiseerimine kulinaarkaupluste ja einelaudade kaudu;

4) toitlustusettevõtete tööd häirivad juhuslikud tegurid: avariid, häired toorainete ja transpordivahenditega jne.;

5) subjektiivsed tegurid: vahetussiseste töötajakadude tahtlik, organiseeritud vähendamine (mittevähendamine).

Igal toitlustusettevõttel on oma spetsiifika ning tööviljakuse tõstmise reservid. Sotsialistliku laiendamise taastootmise intensiivarengu võtmeks on tööviljakuse tõstmine, kusjuures tööviljakuse kasvutempo peab ületama tööjõu fondivarustatuse kasvutempo. 1983 - 1984. a. kasvas tootmistöötajate tööviljakus Tartu Toitlustustrustite üldkasutatavas toitlustusvõrgus 2,1 % võrra, samal ajal aga tööjõu fondivarustus 12,8 %. See näitab veel kord toitlustusettevõtete tootmistöötajate tööviljakuse taseme teadliku säilitamise ja tõstmise majan-

duslike stiimulite rakendamise vajadust. Oleme seisukohal, et konkreetsetes toitlustusettevõttes peaks tootmistöötajate töövõime säilitamise fakt ning selle ühtlustamine olema tootmistöötajate ning neid otseselt juhtivate töötajate premeerimise üheks aluseks.

Kirjandus

1. Нормы оснащения типов предприятий общественного питания торгово-техническим и холодильным оборудованием: Приказ Министра торговли Эст. ССР от 5 февраля 1972 г.
2. СН и ППЛ. 8-71 Предприятия общественного питания, 1972.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПИТАНИЯ

И. Сиймон

Р е з ю м е

В решениях XXVI и XXVII съездов КПСС подчеркнута необходимость интенсификации общественного производства и повышение его социально-экономической эффективности. В данной статье на примере Тартуского треста общепита уделяется внимание уровню оснащения предприятий общественного питания торгово-технологическим и холодильным оборудованием. Делается вывод, что в настоящее время этот уровень зависит главным образом от величины торгово-производственных площадей предприятий питания. Обращается также внимание на технический уровень действующих основных фондов. Конкретным анализом показывается, что весьма актуальной является проблема фонда торгово-технологического и холодильного оборудования.

Основным показателем эффективности использования основных фондов является фондоотдача. Так как в основных фондах общественного питания доля их пассивной части велика (задания, сооружения и т.д.), то, по нашему мнению, самым подходящим для ежедневного анализа был показатель фондоотдачи, рассчитанный на основе товарооборота собственной продукции и стоимости активных основных фондов.

Показатель фондоотдачи тесно связан с производительностью труда и фондовооруженностью работников об-

щественного питания. Превышение темпов роста производительности труда по сравнению с темпами роста фондовооруженности является основным условием роста фондоотдачи. По нашему мнению, на конкретных предприятиях питания необходимо провести и четкий анализ производительности труда для производственных рабочих. Сохранение достигнутого уровня производительности труда и повышение его должны быть материально стимулированы.

KAUBAVARUDE KASUTAMISE EFEKTIIVSUS
ETKVL-i SUSTEEMIS

J. Anderson

Kaubavarude kasutamise intensiivsus iseloomustab kaubandusorganisatsioonide ning -ettevõtete tegevuse kvalitatiivset külge. Levinumaks sellealaseks karakteristikuks on käibevälde (K_V), mis annab ülevaate päevade arvust, mille jooksul keskmised varud realiseeritakse:

$$K_V^* = \bar{V} : \frac{M}{P},$$

kus \bar{V} - keskmised kaubavarud,
M - jaekäive,
P - perioodi pikkus päevades.

Kaubavälte vähenedes, s.t. käibe kiirenedes kulub sama käibemahu saavutamiseks vähem käibevahendeid kaubavarude soetamiseks, alanevad krediidikulud, kauba-kaod ning muud kaupade säilitamisega seotud väljaminekud.

Vaatleme järgnevalt normaalhoiu varude kasutamist ETKVL-i süsteemi jaelülis** 1981., 1983. ja 1985. aasta andmetel.

Varude ringluskiirust mõjutavad paljud tegurid. Kaalukaim neist on käibe struktuur. Toidukaupade regulaarse tarbimise, lihtsama sortimendi ja halvema säilivuse tõttu on nende käibevälde jaelülis 3,1 - 3,3 korda lühem kui tööstuskaupadel (tabel 1). Kaubabaaside varustuspiirkonnad reastuvad käibe kiirenemise järjestuses: Tallinn, Tartu, Võru, Rakvere (tabel 1). Alates Tartu piirkonnast langeb neis ka jaotusladudes säilitatava toidukaubavarude osa. Nii oli piirkonna toidukaubast jaotusladudes seisuga 1.01.86. a. (1): Tal-

* Kuna keskmiste varude käibesagedus (K_s) ning käibe varumahukus (V_m) avalduvad vastavalt $K_s = P : K_V^*$ ning $V_m = \bar{V} : M$, on nad hõlpsasti ülaltoodud seosest tuletatavad. Seda silmas pidades loobume käibesageduse ning varumahukuse käsitlesest.

** Jaelüli moodustavad 23 kooperatiivi, mis jagunevad nelja kaubabaasi - Tallinna, Tartu, Võru ja Rakvere varustuspiirkonna vahel. Tallinn teenindab 9, Tartu 8, Võru 4 ja Rakvere 2 kooperatiivi (tabel 1). Välja on jäetud Kingissepa ja Hiiumaa kooperatiivid, mille kaubavarud arvestatakse eraldatuse tõttu mandrist ennetähtaegselt kohaleveetavateks.

T a b e l 1

Normaalhoiu kaubavarude käibevälde ja eelised kaubabaaside varustuspiirkonniti 1981., 1983 ja 1985. aastal

Kooperatiiv ja piirkond	Käibevälde plevades						Käibevälde muutumine (+ 1)					
	Toidukaubad		Tööstuskaubad		Kaubad kokku		Toidukaubad		Tööstuskaubad		Kaubad kokku	
	1981	1985	1981	1985	1981	1985	1983. a. 1981. a. suhtes	1985. a. 1983. a. suhtes	1983. a. 1981. a. suhtes	1985. a. 1983. a. suhtes	1983. a. 1981. a. suhtes	1985. a. 1983. a. suhtes
Paide	25	29	96	103	60	65	20,0	-3,3	16,7	-8,0	17,7	-8,1
Pärnu	32	33	101	118	67	77	6,3	-2,9	20,8	-3,3	17,9	-2,5
Haapsalu	34	35	91	106	62	69	2,9	-	20,9	-3,6	17,7	-5,5
Tapa	21	28	77	95	51	67	28,6	-	3,7	32,5	30,3	-2,9
Hilingi-Nõmme	28	30	91	112	57	67	10,7	-3,2	29,7	-5,1	21,1	-2,9
Tööstuskaup. /1-ga												
koop.-d	x	x	92	107	61	69	x	x	22,8	-5,3	19,7	-5,5
Harju	27	30	67	85	44	52	3,7	7,1	28,4	-1,2	13,6	4,0
Koila	25	32	61	69	41	49	28,0	-	18,0	-4,2	24,4	-3,9
Rapla	27	31	67	90	46	58	18,5	-3,1	32,8	1,1	28,3	-1,7
Härjamaa	34	39	78	87	54	60	8,8	5,4	24,4	-10,3	20,5	-5,5
Tööstuskaup. /1-ta												
koop.-d	x	x	66	81	45	53	x	x	27,3	-3,6	20,0	-1,9
TALLINNA PIIRKOND	28	32	82	97	54	62	14,3	-	23,2	-4,0	18,5	-3,1
Viljandi	24	25	90	98	59	64	37,5	-24,2	30,0	-16,2	30,5	-16,9
Valga	28	35	97	107	62	69	39,3	-10,3	16,5	-5,3	19,4	-6,8
Jõgeva	26	31	85	89	54	58	26,9	-6,1	9,4	-4,3	13,0	-4,9
Põltsamaa	24	27	91	125	57	73	12,5	-	33,0	3,3	24,6	2,8
Tööstuskaup. /1-ga												
koop.-d	x	x	91	101	57	65	x	x	22,0	-9,0	20,5	-8,7
Tartu	20	17	63	66	49	50	-15,0	-	11,1	-5,7	6,1	-3,8
Ilva	28	21	75	90	47	49	-17,9	-8,7	25,3	-4,3	10,6	-5,8
Abja	34	47	87	98	59	71	29,4	6,8	16,1	-3,0	20,3	-
Otepää	42	28	72	92	56	56	-19,0	-17,6	15,3	10,8	1,8	-1,8
Tööstuskaup. /1-ta												
koop.-d	x	x	68	76	51	54	x	x	14,7	-2,6	7,8	-1,8
TÄKTU PIIRKOND	31	28	81	90	55	60	-	-9,7	19,8	-7,2	10,0	-9,1
Võru	15	15	55	62	34	37	13,3	-11,8	18,2	-4,6	14,7	-5,1
Põlva	25	26	67	66	44	45	8,0	-3,7	-	-1,5	2,3	-
Rapina	28	31	61	72	42	48	25,0	-11,4	21,3	-2,7	21,5	-5,9
Antsla	24	20	56	69	39	42	-4,2	-13,0	23,2	-	12,8	-4,5
VORU PIIRKOND	21	21	59	66	39	41	14,3	-12,5	13,6	-1,5	10,3	-4,7
Rakvere	14	16	63	78	37	46	14,3	-	31,7	-6,0	30,4	-4,0
Kohtla-Järve	17	19	59	71	35	42	23,5	-9,5	25,4	-4,1	22,9	-4,3
RAKVERE PIIRKOND	15	17	61	76	36	44	20,5	-8,5	29,0	-5,0	25,0	-5,7
JÄRLUKE PIIRKOND	25	27	77	88	50	57	16,0	-6,9	20,8	-5,4	20,0	-5,0
Tööstuskaup. /1-ga												
koop.-d	x	x	92	104	60	67	x	x	21,7	-7,1	20,0	-6,9
Tööstuskaup. /1-ta												
koop.-d	x	x	64	75	43	48	x	x	20,3	-2,6	16,3	-2,0

linn 26,4; Tartu 58,2; Võru 24,6 ja Rakvere 1,5.

Niisiis oleneb ringluse kestus lülide arvust, mida kaubad läbivad teel tootjalt tarbijani. Erinevusmaksimaalse ja minimaalse käibevälte vahel on kõikum: 1981. aastal 16, 1983. aastal 13 ja 1985. aastal 15 päeva. Aastail 1981 - 1983 enamikus piirkondades ringlus aeglustus, 1983 - 1985 kiirenes. Ent Tallinna, Võru ja Rakvere piirkonnas ei suudetud tasa teha seda ringluse aeglustumist, mis tekkis XI viisaastaku algul. Niisiis on esmaseks ülesandeks viia ringluskiirus neis lähitulevikus 1981. aasta tasemele.

Aeglasema tarbimise, keerukama sortimendi ja parema säilivuse tõttu on tööstuskauba ringlus tunduvalt aeglasem kui toidukaubal. Kaubaühikute varustuspiirkonnad reastuvad tööstuskauba käibe kiirenemise järjestuses 1981., 1983. ja 1985. aasta andmetel nõnda: Tallinn, Tartu, Rakvere, Võru. Analooiliselt vähenevad neis ka tööstuskauba varud jaelülis (nt. seisuga 1.01.86. a. mln. rublades: Tallinn 37,6; Tartu 34,1; Võru 9,4 ja Rakvere 7,8). Jaelüli tööstuskaubast säilitati kooperaatiivide jaotusladudes 1986. aasta alguses piirkonniti (%): Tallinn 17,7 ja Tartu 20,0. Kahes väiksemas regioonis nimetatud laod puuduvad.

Tööstuskauba käibevälde jaotusladudega kooperaatiivides on u. kolmandiku suurem kui jaotusladudega organisatsioonides (nt. 1985. aastal kestis ringlus Tallinna piirkonna jaotusladudega kooperaatiivides 26 ja Tartu regioonis 25 päeva kauem).

Tööstuskauba ringlust kahes suuremas piirkonnas aeglustavad järgmised asjaolud.

1. Osa varude liikumine läbi kooperaatiivide jaotusladude.

2. Tööstuskaupluste suurem arv ja pind (see hajutab ühtlasi rohkem varusid). Seisuga 1.01.86 olid need jaelülis piirkonniti: Tallinnas 149 ja 22 293 m²; Tartus 127 ja 17 293 m², Võrus 54 ja 5897 m², Rakveres 38 ja 5605 m².

Regressiooniarvutuste kohaselt aeglustab iga tuhat ruutmeetrit tööstuskaupluste pinda (x) tööstuskauba ringlust piirkonna jaelülis (y) 1985. a. andmetel 1,58 käibepäeva:

$$y_t = 62,09 + 1,58x \text{ (korrelatsioonikordaja } 0,95\text{)}.$$

3. Tagasihoidlikum tööstuskauba müügi osatähtsus spetsialiseeritud tööstuskauplustes. Näiteks moodustas spetsialiseeritud ettevõtete käive kogu tööstuskauba realiseerimisest piirkonniti 1985. aasta IV kvartalis (%): Tallinn 40,4; Tartu 45,3; Rakvere 48,3 ja Võru 55,9. Nimetatud osa suurenedes ühe protsendi ulatuses väheneb käibevälde ülalnimetatud perioodi andmetel u. 2 päeva:

$$y_t = 167,83 - 1,96x \text{ (korrelatsioonikordaja } 0,99\text{)}.$$

Võrreldes 1981. aastaga aeglustus tööstuskauba ringlus 1983. aastal enim Rakvere piirkonnas (käibevälde kasvas 29,0 %), järgnevad Tallinn (23,3), Tartu (19,8) ja Võru (13,6).

Kuna käibevälde on võrdeline keskmiste varudega ja pöörd võrdeline käibega, toob esimese kiirem suurenemine kaasa kaubaringluse aeglustumise. Ulatuslikumad vahed varude ja käibe muutumises olid Rakvere piirkonnas, kus tööstuskauba varude tunduva juurdekasvu tingimustes nende käive isegi vähenes. Varude eeliskasv käibe suhtes kujunes perioodil 1981 - 1983 järgmiste asjaolude tõttu.

1. Elanike reaaltulu juurdekasvu aeglustumine. Vas-tav näitaja oli Eesti NSV-s 1975. aasta suhtes %-des: 1980. aastal 21,0 ning 1983-ndal 25,0 /1/. Niisiis vähenes aastane juurdekasv ajavahemikul 1980 - 1983 u. kolmekordselt.

2. Importkauba tähtsuse vähenemine (trikooesemed, sukad ja sokid ning parfümeeriakaubad).

3. Hindade tõstmine 15.09.81 (villased rätikud, karusnahatooted, mööbel, vaibad, juveelikaubad, portselan- ja klaasnõud jm.).

4. Transiitnõudluse vähenemine (nt. jalg- ning mootorrattad).

Olainimetatud nõudmise-pakkumisega seotud tegu-rite toimet mõnede tööstuskauba rühmade suhtes Rakve-re piirkonnas kajastavad tabeli 2 andmed.

Ringluskiirust jaelülis mõjutab ka varude osa jae-ning hulgilülis. Tingituna käibevälde kujundavate muu-de tegurite toime dünaamikast kiirendab varude osa-tähtsuse suurendamine hulgilülis viimaste aastate and-metel kaubaringlust jaelülis 0,8 - 1,0 käibepäeva ula-tuses (korrelatsioonikordaja on 0,86 - 0,88).*

T a b e l 2

Keskmiste varude ja käibe dünaamika tööstuskaubarühmiti Rakvere piirkonna jaelülis 1983. aastal 1981. aasta suhtes %-des (+ suurenes, - vähenes)

Kaubarühm	Varud	Käive
Puuvillane riie	21,2	-24,1
Villane riie	3,8	-27,3
Villased rätikud	25,8	-68,2
Karusnahatooted	438,3	-6,1

* Eespool selgub, et kaubavarude ringluskiirus sõltub pal-judest faktoritest, mistõttu pole võimalik täpselt näidata ainu-üksi varude ümberpaigutamiseest saadavat n-õ. puhast efekti. Vii-mane realiseerub muude mõjurite toimel kujunevas üldises tulemu-ses.

T a b e l 2 (järg)

Kaubarühm	Varud	Käive
Pealistrikootooded	16,8	+4,5
Trikoopesu	37,3	+19,2
Sukad ja sokid	31,7	+9,3
Parfümeeriatooted	13,7	+2,1
Mööbel	201,0	-4,4
Vaibad	117,1	-13,5
Portselan- ja fajanssnõud	70,1	-10,8
Klaasnõud	159,0	-3,0
Kellad	42,3	-11,7
Jalg- ja mootorrattad	47,7	-20,7
Spordikaubad	25,4	-23,9
Raadiokaubad	35,0	-11,6
Muusikakaubad	59,5	-34,1
Juveelikaubad	64,7	-33,7

1983 - 1985 kiirenes tööstuskauba ringlus kõigis piirkondades. Kahjuks ei likvideeritud üheski neist ajavahemikul 1981 - 1983 tekkinud käibevälte pikene-mist. Suurim osa tehti tasa Tartu piirkonnas: 16-st päevast 7 ehk 43,8 %. Järgnevad Rakvere: 20-st 7 ehk 35,0 %, Tallinn: 19-st 4 e. 21,1 % ning Võru: 8-st 1 e. 12,5 %.

Arvestades suurt käibemahtu ja tagasihoidlikku saavutust ringluse kiirendamisel on aktuaalseim töös-tuskauba müügi elavdamine Tallinna piirkonnas.

Vastavalt varude osakaalule jaotusladudes, käibe struktuurile, kaupluste kaubanduspinna suurusele jm. asjaoludele kujuneb kõikide normaalsoo varude käibe kestus. Nõnda kiirendab toidukauba osakaalu tõus käi-bes ühe protsendi võrra kogu kaubavaru ringlust piir-konnas 1985. aasta andmetel ca 2 käibepäeva:

$$y_t = 162,98 - 2,12x \text{ (korrelatsioonikordaja } -0,65)$$

Kogu kaubavaru ringlus on aeglasem kahes suure-mas piirkonnas, kus jaotusladudes säilitatava varu osa-kaal on samuti suurem kui väiksemates (nt. 1.01.86 %-des: Tartu 27,6; Tallinn 20,0; Võru 5,9 ja Rakvere 0,3). Kaubaringlus aeglustus jaelulis 1983. a. 1981.-ga võr-reldes 10 päeva. Kahe järgneva aasta jooksul (1983 - 1985) suudeti kiirendada seda vaid 3 käibepäeva ula-tuses (niisiis kompenseeriti tekkinud tagasiminekest vaid 30 %).

Tõhusaid meetmeid mahajäämuse ületamiseks tuleb rakendada eelkõige Tallinna piirkonna kooperatiivides, kus ajavahemikul 1983 - 1985 suudeti käibeväldet vähendada vaid 2 päeva võrra (pikenes aga perioodil 1981 - 1983 10 päeva). Teistest märksa paremaid tulemusi saavutati möödunud viisaastakul Võru baasi varustusel, kus ringlus aeglustus aastail 1981 - 1983 kõige vähem ning sellest tehti viimastel aastatel tasa 50 %.

Mõjutatuna ülalnimetatud teguritest, samuti teinudatava kontingendi iseärasustest, kujuneb kaubavaru ringluskiiirus eri kooperatiivides. Mõistagi kestab jaotusladudega kooperatiivides see märksa kauem kui neis organisatsioonides, kus vaheladusid pole. Nõnda on toidukaupade käibevälde teistest tunduvalt väiksem Võru ja Rakvere kooperatiivides, kus ülalnimetatud vahelüli puudub. On tugev korrelatiivne seos kooperatiivide jaotusladudes säilitatavate keskmiste varude (x) ning käibevälte (y) vahel. Regressioonivõrrandid 1985. aasta andmetel:

- toidukaupadele:

$$y_t = -17,91 + 0,89x \text{ (korrelatsioonikordaja } 0,85\text{);}$$

- tööstuskaupadele:

$$y_t = 69,82 + 1,01x \text{ (korrelatsioonikordaja } 0,84\text{).}$$

Niisiis pikendab varude osakaalu tõus jaotuslaos 1 % võrra toidukauba käibeväldet 0,9 ja tööstuskaubal 1,0 käibepäeva ulatuses.

Kuna paljud kaubaringluse kiiruse objektiivsed mõjurid (kaubaliikluse teed, käibe struktuur, spetsialiseeritud kaupluste pind jt.) on kooperatiividel erinevad, pole võrreldavad ka varude käibevältes nendes. Kaubandustöötajatest tulenevat mõju varude ringluskiiirusele on võimalik täpselt näidata vaid siis, kui objektiivsete tegurite toime ei muutu.

Nagu selgub, pikenes käibevälde 1983. aastal 1981. aastaga võrreldes:

- toidukaubal 19 kooperatiivis, teistest märksa enam Viljandi, Abja ja Valga kooperatiivis; ringluse tunduv kiirenemine Otepää, Elva ja Tartu kooperatiivis toimus aga varude osakaalu vähendamise arvel nende jaotusladudes);

- tööstuskaubal 22 organisatsioonis (muutumatuks jäi vaid Põlva kooperatiivis).

1985. aastal 1983. a. suhtes aga kiirenes kaubaringlus (s.t. käibevälde vähenes) enamikus organisatsioonides:

- toidukaupadel 14 kooperatiivis (nendest tunduvalt Viljandil). Ent enamuses ei tehtud tasa perioodil 1981 - 1983 tekkinud aeglustumist (ringluse aeglustumine aga jätkus Harjus, Tapas ning Abjas);

- tööstuskaupadel 20 kooperatiivis (märgatavalt Viljandis). Kuid kõigis neis ei suudetud katta peri-

oodil 1981 - 1983 kujunenud aeglustumist. Nii jäi ringluskiirus 1985. aastal 1981.-ga võrreldes märksa aeglasemaks Põltsamaal, Raplas ning Kilingi-Nõmmes.

Niisiis, organisatsiooniti tuleb käesoleval viis-aastakul rakendada meetmed kaubakäibe aktiveerimiseks eelkõige Kilingi-Nõmme, Tapa, Rapla ja Abja kooperatiivis.

Kaubaringluse kiirendamise võimalusteks jaekaubanduses on keeruka sortimendiga kaupade varude jätkuv kontsentreerimine hulgibaasidesse, mitmesugused käibemahtu suurendavad üritused (laadad, laimüügid), importkauba osa tõstmine käibes ning kaubavarude juhtimise täiustamine (normeerimise täpsustamine, varude hoidmine normatiivi piires, seisvate kaupade ümbersuunamine jm.).

Kirjandus

1. Eesti NSV rahvamajandus 1983. aastal: Statistika aastaraamat. - Tln., 1984. - Lk. 18.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ В СИСТЕМЕ ЭРСЮ

Я. Андерсон

Р е з ю м е

Обращение товаров предполагает наличие товарного запаса, который составляет элемент товарного предложения. Изучение товарооборачиваемости в розничной торговле системы ЭРСЮ в XI пятилетке указывает на зависимость ее от множества факторов, как звенность товародвижения, структура оборота, удельный вес продажи из специализированных магазинов и т.д.

Даны рекомендации по ускорению оборачиваемости в XII пятилетке.

ROIVATURU ARENGUT MOJUTAVAD TEGURID

E. Kaal

Viimastes kergetööstuse ja kaubanduse juhtimist käsitlevates NLKP KK ja NSVL MN määrustes on põhiohk asetatud ettevõtete ja organisatsioonide isemajandamise aluste laiendamisele. Majandushoobade abil luuakse tingimused, kus tootmisettevõtte ja kaubandusorganisatsioon peab rohkem orienteeruma turule, tootma ja kaubastama konkreetset tarbijat silmas pidades. Selleks on aga vajalik mitte ainult nõudlusalane info, vaid ka selle tõlgendamisoskus kohapeal, ülevaade kaubaturust tervikuna ning selle arengutendentsidest.

Marketingiteooria kohaselt väljendatakse kaubaturu arengut graafiliselt kõverjoonena, mis peegeldab turu mahu (nõudlust omava kauba hulga) muutumist ajas. Selles eristatakse nelja järgnevat staadiumi: aeglane kasv, kiire (hüppeline) kasv, stabiilsus- ja langusstaadium. Nende staadiumide ulatus ja täitumise kiirus sõltuvad paljudest turuvälisest ja -sisestest teguritest. Ettevõtte strateegia ja taktika seisukohast on oluline lisaks turu hetkeseisule tunda ka neid tegureid. Nende mõjuga opereerides on võimalik kujundada ja säilitada soodne turuolukord, mis aitab vältida ülenormatiivsete kaubavarude ja defitsiidi tekkimist, s.t. anda hüppelise kasvu staadiumile võimalikult suur ulatus, hoida turgu maksimaalse võimaliku aja stabiilsusseisundis ja vältida järsku langust turu arengus. Sellises lähenemises ei tohiks näha mingit tarbija-vaenulikkust, vaid vastupidi, ettevõtte maksimaalset orienteeritust turule, tarbijale.

Turu arenguhoont mõjutavad tegurid võiks tinglikult jagada järgmiselt:

- tootmistegur;
- tarbijategur;
- keskkonnategur.

Nimetatud kolm on tihedas vastastikusel sõltuvuses. Igaühe puhul neist võib eraldada tunnuseid või näitajaid, mis mõjutavad turu arengukõvera käiku. Järgnevalt vaatleme neid koos toimemehhanismi lühikirjeldusega lähemalt.

Tootmisteguri all laiemalt mõistame kogu ahelat, alates vajaliku tooraine hankimisest kuni kauba realiseerimiseni. Nimetatud ahela lülid (s.t. tooraine, tootmistehnoloogia, kaader, hulgi- ja jaelüli materiaal-tehniline baas, tööefektiivsus ja kvaliteet jms.) loovad tingimused ja eeldused pakkumise kujunemiseks turul. Viimane mõjutab aga vahetult turu arengukõvera

käiku. Seega võib tootmistegurit kitsamas mõttes vaadelda kaubapakkumisena turul.

Pakkumise puhul võib eraldada näitajaid, mis mõjutavad konkreetse kauba turu arengukõvera kulgu, turu küllastumise kiirust:

- pakkumise maht e. turule paisatava kauba kogus;
- pakkumise vältus e. kauba tootmises oleku aeg;
- kauba tarbimisomadused, nende tase ja diferents;
- kauba hind;
- reklaam jms.

Nende mõju erinevatel turu arenguettappidel on erisugune. Selleks, et nende mõjuga opereerides vältida turu kiiret küllastumist, tuleb omada ülevaadet turu hetkeolukorrast, st. teada, millises arengujoone punktis on turg hetkel, millised tarbijatüübid on juba astunud turule, milline on tarbijate hetke varustatustase, ostuintensiivsus ja kordusostu sagedus; omada ülevaadet tarbimiskäitumise arenguloogikast ja tendentsidest, s.o. tunda tarbija- ja keskkonnategurit.

Tarbijateguri all mõistame tarbijaskonda tervikuna, selle suurust ja struktuuri ning inimeste sotsiaal-psühholoogilisi iseärasusi, mis lõppkokkuvõttes määravad reaalse tarbimiskäitumise. Tarbimisteguri kujunemist ja arengut tuleb vaadelda seoses tootmise ja tarbimiskeskonna arenguga. Tema iseloomustamiseks kasutatakse peamiselt järgmisi näitajaid:

- sotsiaal-demograafilised (vanus, haridus, elukoht, sotsiaalne seisund, laste arv jms.);
- majanduslikud (sissetulek ühe pereliikme kohta, hoiused, materiaalne kindlustatus tervikuna ja iga kaubagrupi suhtes jms.);
- sotsiaal-psühholoogilised (väärtushinnangud, käitumismotiivid, otsustusloogika jms.).

Tarbijateguri mõju turu arengukõverale on seletatav tarbijatüpoloogia alusel. Ülalnimetatud tunnustele tuginedes on võimalik tarbijaid tüpiseerida mitmeti. Kõige üldisem ja tinglikum on tarbijate jaotus moeliidriteks, mõõdukateks ja konservatiivseteks tarbijateks. Tarbimise üldise arengu (s.o. tarbimiskogemuste kasvu, kauba tarbimisomaduste paranemise ja vajaduste arengu) käigus toimub ka erinevate tarbijatüüpide tarbimistasemete areng ning mõningane ühtlustumine, kuid jaotused siiski säilivad.

Tarbijatüübid haaravad uuest kaubaideest turul kinni erinevalt. Kõigepealt tunnustab seda liider (turu arengukõvera aeglane kasv), siis mõõukas tarbija (hüppeline kasv) ja konservatiivne tarbija (stabiilsusseisund, kuna liider ja osaliselt ka mõõdukas tarbija hakkavad turult lahkuma). Tootja strateegia selles olukorras seisneb just uute kaubamodifikatsioonide (mudelite) õigeaegses paiskamises turule, et hoida ära liidri ja mõõduka tarbija lahkumist turult.

Keskkonnateguri all mõistame neid sotsiaalseid, majanduslikke, poliitilisi ja looduslikke tegureid,

mis ümbritsevad tootmis- ja tarbijategurit. Nimetame neist mõned, mis mõjutavad turu arengut kõige vahetumalt:

- mood;
- inimeste elulaad ja tegevussfäär;
- üldine elatustase;
- kliima;
- transiit- ja tarbijate voolu intensiivsus.

Kõige vahetum mõju turu arengule on moel. Moe-faktori asetamine keskkonnateguri alla on tingitud asjaolust, et teda ei saa vaadelda puhtalt tootja (moe-loomaja) fantaasiaviljana ega ka tarbijapoolse massiivsuhhoosina. Uuringud on tõestanud, et mood, selle muutumine, ei ole stiihiline protsess, vaid eelkõige üldsotsiaalne nähtus. Mood kerkib esile sotsiaalselt tasandilt ning saab oma konkreetse väljendusvormi tootmis- ja tarbimissfääris. Moe peegelduvad sotsiaalse elu muutused, nagu reeglite ja konventsioonide lagunemine, rollijaotuste muutumine ühiskonnas ja perekonnas jms. Need muutused kajastuvad ka reaalses tarbimiskäitumises. Niisiis, moe ja teiste keskkonnateguri mõjurite toimemehhanismide selgitamisel on suur tähtsus eelkõige turu ja tarbimise kõige üldisemate tendentside määramise seisukohalt.

Eeltoodud turutegurite mõju ettevõtte tootmisstrateegia ja -taktika kujundamisel saab arvestada vaid kindlatel tingimustel, s.t. on vajalik nii jooksev kui perspektiivne turuinfo, üldine info kogumise, töötlemise ja levitamise süsteem, tootmise ümberkorraldamise paindlikkus - ning peamine - juhtivspetsialistide sellekohaste teadmiste tõstmine ja suhtumise kujundamine. Neid probleeme lahendamata pole tootmis- ettevõtte ega kaubandusorganisatsioon võimeline laiendatud isemajandamise tingimustes edukalt majandama.

ФАКТОРЫ, ВОЗДЕЙСТВУЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ ТОВАРНОГО РЫНКА

Э. Каал

Р е з ю м е

В данной работе рассмотрено развитие рынка предметов гардероба на основе теории маркетинга.

Выделено три вида факторов, влияющих на развитие рынка: факторы производства, потребителя и среды. В широком смысле под фактором производства имеется в виду все звено от производства до покупки этой продукции. В узком смысле это - товарное предложение. Под фактором потребителя надо понимать массу потребителей, их величину, структуру и социально-психологическую особенность каждого индивида. Фактором среды следует считать те социальные, экономические, политические и природные условия, которые окружают факторы производства и потребителя.

В работе дано также краткое описание механизма действия названных факторов.

JAEKAUBANDUSVORGU SPETSIALISEERIMISEST JA KONTSENTREERIMISEST BESTI NSV LINNADES

H. Lindre, T. Muring, M. Miljan

Tarbekaupade tootmise kasv, sortimendi laienemine, kvaliteedi parandamine, elanike tulude kasv ja sellest tingitud jaekäibe mahu kasv ning kasvavad nõuded kaubandusliku teenindamise tõstmisele kutsuvad esile kaubanduse materiaal-tehnilise baasi ratsionaalse kasutamise täiustamise vajaduse.

Tarbekaupade tootmise ja teenindussfääri arendamise kompleksprogrammis aastaiks 1986 - 2000 on püstitatud nõue paigutada ja spetsialiseerida jaekaubandusettevõtted ratsionaalselt, parandada nende töörežiimi, et luua elanikele maksimaalsed mugavused; koondata kaheteistkümnenda viisaastaku lõpuks tehniliselt keerukate kultuuri- ja olme kaupade ning majatarvete, kangaste, rõivaste ja jalatsite müük erikauplustesse, kaubamajadesse ja kaubanduskeskustesse.

Jaekaubandusvõrgu areng ja elanike kaubandusteeninduse parendamine on vahetult seotud kaubandusvõrgu spetsialiseerimisega. Spetsialiseerimine peegeldab tööjaotust kaubandusettevõtete ja kaubandusüksuste vahel sõltuvalt kaubasortimendi kujundamisest.

Kaubanduse spetsialiseerimise ja kontsentreerimise üheks peamiseks lähtealuseks on kaubasortiment. Kaubasortimendiks nimetatakse kaubarühmade, liikide ja allkujude loetelu, mis realiseeritakse jaekaubandusettevõtetes ja -üksustes. Kaupluse kaubasortimendi koostisest ja õigeaegsest uuendamisest sõltuvad vahetult elanike nõudluse rahuldamise aste ja ajakulu kaupade ostmisel ning kaubandusettevõtte majandustegevuse tulemused. Mõnede kaupade müügilt puudumine kaupluses või nende kitsas ebastabiilne sortiment tekitab rahuldamata nõudlust, suurendab ajakulu kaupade muretsemisel ja mõjub negatiivselt kaubanduse efektiivsusele.

Eristatakse grupilist, liigilist ja alaliigilist kaubasortimenti. Grupiline sortiment sisaldab kaubarühmade loetelu. Liigiline sortiment hõlmab üksikuid kaubaliike (näiteks rõivaste rühmas meeste ülikonnad, naiste kleidid jne.). Alaliigiline sortiment sisaldab kaupade erikuju sortimendilise tunnuse (erinev mudel, värv, materjal jne.) põhjal. Sõltuvalt liikide, nimetuste, tegumoodide, suuruste arvust kaubarühmas jagunevad kaubad lihtsa ja keerulise sortimendiga kaupadeks.

Nõudmise sageduse järgi eristatakse iga päev nõutavaid, perioodiliselt nõutavaid, suhteliselt harva nõutavaid ning hooajaliselt nõutavaid kaupu.

Kaubasortimenti iseloomustatakse paljude erinevate parameetrite ja näitajatega, millest olulisemad on sortimendi laius, sügavus ja stabiilsus.

Sortimendi laiust iseloomustab erinevate nimetuste arv, sortimendi sügavust ühe nimetuse piires erinevate variantide arv. Kui sortimendi laius ja sügavus oleneb peamiselt kaubaproofilist (spetsialiseeritusest) ja kaubapinna suurusest, siis sortimendi stabiilsus sõltub otseselt kaupluse töötajatest.

Peamiseks teguriks kaubasortimendi kujundamisel on elanike nõudlus, selle maht ja struktuur.

Kaupluste spetsialiseerimine toimub kahes suunas:
- kaubalise tunnuse järgi, s.o. kaupluste tegevus on piiratud üksikute kaubarühmade või kaubaliikide mütigiga;

- kaupade tarbimisliku tunnuse järgi, s.o. orienteerutakse kindlale ostjate kontingendile või teatud tarviduste rahuldamisele.

Sõltuvalt kaubalisest tunnusest eristatakse spetsialiseeritud ja spetsialiseerimata kauplusi. Spetsialiseerimise vajadused ja võimalused on toidu- ja tööstuskaupade puhul väga erinevad, mida edasises spetsialiseerimises arvestatakse.

Spetsialiseerimise taseme järgi jaotatakse kauplused segakauplusteks, spetsialiseeritud, kitsalt spetsialiseeritud, kombineeritud ja universaalse sortimendiga kauplusteks.

Segakauplused kauplevad mitmesuguste kaubarühmadega ja neis ei ole spetsiaalseid sektioone. Spetsialiseeritud kauplused kauplevad ühe kaubarühmaga (nt. jalatsid, rõivad). Kitsalt spetsialiseeritud kaupluste kaubasortiment sisaldab kaubarühma üht alaliiki (nt. naistejalatsid, meesterõivad). Kombineeritud kaupluste sortimendis on ühendatud mõned nõudmiselt ligilähedased kaubarühmad (nt. pudu-parfümeeria, sukad-sokid-pesu). Universaalse sortimendiga kauplustes on paljude kaubarühmade lai ja sügav sortiment.

Elanike kaubandusteeninduse kvaliteedi ja kaubandusvõrgu majandustegevuse efektiivsuse tõstmiseks on oluline tähtsus kaubandusettevõtete ja -üksuste struktuuril. Erineva spetsialiseeritusega kaubandusettevõtete ja -üksuste töö uurimisel on selgunud, et kõige progressiivsemad ja efektiivsemad kauplemistingimused on universaalse sortimendiga kauplustes. Tuleb aga arvestada, et universaalse sortimendi kujundamist ei saa ette võtta väikekauplustes.

Eesti NSV Kaubandusministeeriumi süsteemis moodustasid statistilise aruande järgi 01.01.1986 spetsialiseeritud toidukauplused 27,7 % toidukaupluste üldarvust ja 12,1 % kaubanduspinnast ning universaalse sortimendiga toidukauplused vastavalt 72,3 % ja 88,9 %.

Kahjuks ei kajasta statistiline aruandlus täielikult kaupluste spetsialiseeritust. Nii loetakse universaalse sortimendiga toidukaupluste hulka ka kauplused, mis ei ole küll spetsialiseeritud, kuid kus ei ole ka universaalset sortimenti. Niisugused kauplused peaksid kuuluma segatoidukaupluste gruppi.

Tõepärasema pildi universaalse sortimendiga toidukauplustest saame, kui aluseks võtta statistilises aruandes näidatud 250 m²-lise kaubanduspinnaga toidukauplused, mis on kindlustatud enam-vähem universaalse toidukaupade sortimendiga. Viimaseid on kaubandusministeeriumi süsteemis 54 ehk 14,1 % toidukaupluste üldarvust (46,1 % kaubanduspinnast). Kaubandusministeeriumi kaubandusorganisatsioonide vahel jaotuvad nad järgmiselt: Tallinna Kaubastute Valitsuses 28 (15,6 % kaubastute valitsuse toidukauplustest ja 52,7 % kaubanduspinnast), Tartu Linna RSN Täitevkomitee Kaubandusvalitsuses 9 (18 % toidukauplustest ja 53,2 % kaubanduspinnast), Pärnu Linna RSN Täitevkomitee Kaubandusvalitsuses 4 (vastavalt 12,5 ja 39,4 %), Kohtla-Järve Linna RSN Täitevkomitee Kaubandusvalitsuses 7 (10,6 % ja 33,0 %) ja Narva Linna RSN Täitevkomitee Kaubandusvalitsuses 6 (17,6 % ja 39,8 %), Rakvere Kaubastus nii suure kaubanduspinnaga kauplused puuduvad.

Spetsialiseeritud toidukauplustest on kaubarühma spetsiifilisuse tõttu rohkem alkoholsete jookide kauplusi. ENSV Kaubandusministeeriumi süsteemis oli neid 33 ehk 31,1 % spetsialiseeritud toidukaupluste üldarvust. Järgnevad leiva-kondiitritoodete kauplused - 28 (26,4 %), muud spetsialiseeritud kauplused - 23 (21,7 %) ja piimatoodete kauplused 14 (13,2 %). Spetsialiseeritud kalakauplusi on 5 ja dieetkaupade kauplusi 2.

Elanikkonna hulgas on erilise populaarsuse võitnud selvehallid, s.o. vähemalt 400 m²-lise kaubanduspinnaga selvetoidukauplused, kus peale universaalse sortimendiga toidukaupade kaubeldakse ka iga päev nõutavate esmatarbeliste tööstuskaupadega, mis võimaldab osta üheaegselt mitmeid kaupu ühes kohas minimaalse ajakuluga.

Kaubandusministeeriumi süsteemis on selvehalle ja nendega võrdsustatud kauplusi 25, s.o. 6,5 % toidukaupluste üldarvust ja 29,3 % kaubanduspinnast.

Kuigi praegu on kaubandusministeeriumi süsteemi toidukauplustest enamik segatoidukauplused (222), ühe kaupluse keskmine kaubanduspind 96,8 m², ja väikesed spetsialiseeritud toidukauplused, ühe kaupluse keskmine kaubanduspind 58,7 m², paraneb toidukaupluste struktuur pidevalt uute kaupluste ehitamise ja säilivate kaupluste rekonstrueerimise tulemusel.

Käesoleval ja järgnevatel viisaastakutel on võetud suund uute selvehallide ehitamisele, mis peavad kujunema eelkõige uute elamurajoonide kaubandusvõrgu aluseks.

Võrreldes toidukauplustega on tööstuskaupade kauplustel palju suuremad võimalused spetsialiseerimiseks.

Seda tingib tööstuskaupade laiem sortiment ja nende ostmise perioodilisus, mis kõigub mõnest päevast mitme aastani. Kõik see võimaldab rajada universaalse tööstuskaupade sortimendiga kaupluste-kaubamajade kõrvale üksikuid kontsentreeritud laia ja sügava sortimendiga kaubarühmade spetsialiseeritud kauplusi.

Eesti NSV Kaubandusministeeriumis oli 01.01.1986 spetsialiseeritud tööstuskaupade kauplusi 265, s.o. 83,5 % tööstuskaupade kaupluste üldarvust ja 62,5 % kaubanduspinnast. Kõige rohkem oli kombineeritud trikotaaži-pudu-parfümeeriakauplusi - 51 ehk 19,2 % spetsialiseeritud kaupluste üldarvust. Järgnevad majatarbed - 26 (9,8 %), lastekaubad - 22 (8,3 %), rõivad - 19 (7,2 %), jalatsid - 15 (5,7 %), kangad - 13 (4,9 %), raadiokaubad - 10 (3,5 %), juveelitooted-kellad - 9 kauplust (3,4 %).

Spetsialiseeritud kaupluste kaubanduspinnas omavad suurema osatähtsuse lastekaubad (13,1 %), trikotaaži-pudu-parfümeeriakaubad (12,4 %), majatarbed (11,8 %), rõivad (8,0 %) ja mööbel (7,1 %).

Kaubandusorganisatsioonidest on kõige rohkem spetsialiseeritud tööstuskaupade kauplusi Pärnu Linna RSN Täitevkomitee Kaubandusvalitsusel - 46 (98,8 % kaubandusvalitsuse tööstuskaupade kauplustest), Tartu Linna RSN Täitevkomitee Kaubandusvalitsusel - 48 (88,5 % kaubandusvalitsuse tööstuskaupade kauplustest) ja Rakvere Kaubastul - 21 (90,1 % kaubastu tööstuskaupluste kauplustest). Enamik nende linnade tööstuskaupade kauplusi paikneb elamute ja ettevõtete ning asutuste hoonete alustel korrustel väikestes ruumides. Ühe spetsialiseeritud tööstuskaupade kaupluse keskmine kaubanduspind on Tartus 91,8 m², Pärnus 61,2 m² ja Rakveres 66,5 m². Järelikult on neis linnades ainsaks võimaluseks eri kaubarühmade või kaubaliikide kontsentreerimisega spetsialiseeritud või kitsalt spetsialiseeritud kauplustesse saavutada kaupade laiem ja sügavam sortiment kaubarühma või kaubaliigi piires.

Spetsialiseeritud kauplustes on peale laiem ja sügavama kaubasortimendi, järelikult ka kaupade suurema valikuvõimaluse, paremad tingimused kaubanduspinnaratsionaalseks kasutamiseks, kaupade väljapanekuks ja demonstreerimiseks ning ostjate nõudluse uurimiseks. Nende eeliste kõrval on puuduseks aga nende suur teeninduspiirkond ja see, et erinevate kaubarühmade kaupade ostmiseks kulub palju aega. Selle puuduse vältimiseks on hakatud tööstuskaupade kaupluste spetsialiseerimise iseloomu muutma ja kaubarühmalise spetsialiseerimise asemel spetsialiseerima kaupu kompleksse nõudluse järgi. Kompleksse nõudlusega kauplused on kauba-profiiililt lähedaste, spetsialiseeritud või kitsalt spetsialiseeritud kaupluste ühendus, paigutatud ühe kaupluse ruumidesse. Kaupadest koostatud kompleksid kujundatakse ostjate mingi kontingendi teenindamise alusel, samuti inimeste kindlate vajaduste rahuldamiseks. Näiteks kompleksse nõudlusega kaupluses "Naistekaubad".

müüakse kõrvuti rõivastega jalatseid, peakatteid, pesu, sukke-sokke, pudu- ja parfümeeriakaupu.

Komplekse nõudluse järgi spetsialiseeritud, samuti tehniliselt keerukate kultuuri-olmekaupade ja majatarvete kontsentreerimine spetsialiseeritud kauplustesse nõuab suuremate kaubanduspindadega kauplusi. Viimaste puudumine ongi põhjuseks, et tarbimiskomplekside järgi spetsialiseeritud kauplusi on veel vähe.

Praktika on näidanud, et kõige mugavam on ostjatel oste sooritada universaalse sortimendiga tööstuskaupade kauplusest - kaubamajast. Kaubamajades on esindatud kõik peamised tööstuskaupade rühmad, mis on paigutatud spetsialiseeritud sektsioonidesse. Viimastel aastatel on suurtes kaubamajades üle mindud kaubasortimendi kujundamisele tarbimiskomplekside kaupa. Oleliidulise Kaubanduskonjunkturi Teadusliku Uurimise Instituudi Ukraina Filiaali uurimistulemused on näidanud, et kaubamajades, kus kaupade müük on organiseeritud tarbimiskompleksidena, kulutavad ostjad kaupade valikul 17 % vähem aega võrreldes kaubamajadega, kus kaupu tarbimiskompleksidena ei müüda.

Kaubamajades on ostjatel avarad võimalused valida ja osta neile vajalikke kaupu ühest kohast, samuti kasutada mitmesuguseid lisateenuseid (kaupade kojuvedu, rõivaste sobitamine figuurile, kangaste juurde lõikus jne.).

ENSV Kaubandusministeeriumi süsteemi kaubamaju on vabariikliku alluvusega linnades vaid kolm: Tallinnas, Kohtla-Järvel ja Narvas. Kuigi neid on vaid 3 ehk 1 % tööstuskaupade kaupluste üldarvust, on neil kaubanduspinnas kaalukas osa - 23,7 %. Pakiliselt vajavad riiklikke kaubamaju Tartu, Pärnu ja Rakvere. Kaubamajade eksploatatsiooni andmisega avanevad omakorda võimalused olemasoleva jaekaubandusvõrgu struktuuri täiustamiseks ning kaupluste ümberspetsialiseerimiseks.

Jaekaubandusvõrgu spetsialiseerituse tase määratakse kindlaks spetsialiseeritud kaupluste (kaasa arvatud universaalse sortimendiga kauplused) kaubanduspinna suhtega linna (kaubandussüsteemi, -organisatsiooni) kaupluste kaubanduspinnasse, harvem spetsialiseeritud kaupluste arvu suhtena kaupluste üldarvusse.

О СПЕЦИАЛИЗАЦИИ И КОНЦЕНТРАЦИИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ В ГОРОДАХ ЭСТОНСКОЙ ССР

Х. Линдре, Т. Мауринг, М. Мильян

Р е з ю м е

Развитие и совершенствование торговли непосредственно связано со специализацией и концентрированием розничной торговой сети. Основой специализации торговых предприятий является группировка товаров по ассортиментным признакам. Исходя из этих признаков различают смешанные, специализированные, узкоспециализированные, комбинированные и универсальные магазины.

Уровень специализации торговой сети городов ЭССР по продовольственным товарам в государственной торговле составил на начало 1986 г. 27,7 %, по непродовольственным - 83,5 %. Основная часть продовольственных магазинов имеет смешанный характер. У таких магазинов средняя торговая площадь составляет 96,8 м². У специализированных в среднем площадь меньше - 58,7 м².

Известную роль в повышении уровня торгового обслуживания населения играют универсамы. Их число в городах Эстонии пока невелико: из числа продовольственных магазинов универсамы составляют только 6,5 %.

По сравнению с торговлей продовольственными товарами продажа непродовольственных товаров имеет намного большую возможность для объединения в специализированные магазины. Среди последних наибольшую долю - 19,2 % - составляют галантерейные, трикотажные и парфюмерно-косметические магазины. Далее следуют магазины хозяйственных товаров (9,8 %), детской одежды (8,3 %), швейных товаров (7,2 %), обувных товаров (5,7 %), тканей (4,9 %), радиотоваров (3,5 %), ювелирных и мебельных товаров (3,4 %).

Универмаги государственной торговли имеются в настоящее время только в Таллине, Кохтла-Ярве и Нарве. Их торговая площадь составляет 23,7 % от всей площади непродовольственных магазинов государственной торговли республики. В ближайшее время в создании универмагов нуждаются еще три города: Тарту, Пярну и Раквере.

Одним из перспективных типов городских непродовольственных магазинов являются магазины товаров комплексного ассортимента. Однако такие магазины требуют весьма больших торговых площадей, что является главным препятствием их быстрому распространению.

KAADRIPROBLEEMID PÄRNU KAUBANDUSVALITSUSES

P. Kasar

Käesoleval ajal on meie maa majanduselus aktuaalsed tööjõuressurssidega seotud probleemid.

NLKP 27. kongressil on täpselt näidatud rahvamajanduse arengu peamised suunad, välja toodud ressurside efektiivse kasutamise teed ja vahendid. Kaubandus, nagu teada, kohustub suurendama XII viisaastakul jaekaubakäivet 18 - 22 %. Nii kõrged jaekäibe kasvutempod nõuavad tööjõuressursside ratsionaalselt kasutamist ja töö efektiivsuse tõstmist. Teravalt tuleb esile sel etapil antud ülesanne seoses tööjõuressursside järsu kahanemisega riigis ja eriti kaubanduses /1, lk. 9/.

Töötajate arv kaubanduses kasvab aeglasemalt kui kaubakäive. Aastail 1983 - 1985 kasvas jaekäive Pärnu Kaubandusvalitsuses 112 %, töötajate arv vaid 101 %. Kaubakäive on kasvanud eeskätt tööviljakuse kasvu arvel. Tööviljakuse tõstmiseks on vaja leida optimaalne töötajate arv, mis on vajalik kaubakäibeplaani täitmiseks ning mis kindlustaks normaalse töökoormuse kogu tööpäeva jooksul, ja vastavalt töötajate arvule määrata kaupluse töörežiim.

Tarbijate nõudluse muutumine ja suurenemine, kaupade sortimendi laienemine ja kaupade keerukamaks muutumine - kõik see nõuab vahetult müügiprotsessis osalevatelt töötajatelt järjest suuremaid kaubandusala-seid teadmisi, suhtlemis- ja organiseerimisoskust. Kaubanduskultuur võib olla vajalikul tasemel ainult neis kaubandusettevõtetes, kus on kvalifitseeritud töötajad.

Seoses teaduse ja tehnika progressiga ning käsitöö osatähtsuse vähenemisega omandab töötajate haridustase järjest suurema tähtsuse. Sellele esitatakse üha suuremaid nõudmisi. Seepärast tuleb püüda komplekteerida kaader vajaliku haridusega töötajatest.

Kvalifitseeritud kaadri kujundamise aluseks on üldine keskharidus. Ka tööliiskaadri suhtes on nõuded konkretiseerunud. Tööstuskaupade kauplustesse võetakse tööle ainult keskharidusega müüjaid ja kontrolör-kassapidajaid, toiduainekauplustesse seoses kaadripuudusega ka keskharidusega töötajaid. Pärnu Kaubandusvalitsuse töötajatest ei ole keskharidust 31,6 %-l. Peamine põhjus on selles, et paljud kvalifitseeritud töölistest (müüjad, kontrolörkassapidajad) on oma ettevalmistuse saanud individuaal-brigaadilise väljaõppe teel. See süsteem võimaldab kaadrit kiiresti komplekteerida, nii ei suudeta aga kindlustada töötajatele mitmekülgseid teadmisi ja nõuetekohast haridust.

Rohkem tähelepanu tuleb pöörata Pärnu Kaubandusvalitsuse juhtide ja spetsialistide haridustaseme tõstmisele, sest nende hulgas on keskhariduseta inimesi 10,1%. Kuigi möödunud viisaastakul on keskhariduseta juhtivtöötajate arv pisut vähenenud, tuleb seda näitajat pidada kõrgeks ajalt, mil toimub üleminek täielikule keskharidusele. Nad tuleb suunata edasi õppima. Praktikumid, kes töötavad spetsialistide ametikohtadel, tuleb asendada vajaliku hariduse saanud spetsialistidega.

Pärnu Kaubandusvalitsuses oli 1985. a. 32,5% kesk-eriharidusega juhtide ja spetsialistide kohtadest komplekteerimata eriharidusega töötajatega, kõrgharidusega juhtide ja spetsialistide kohtadest aga 60,3%. Samas on mõned müüjad kõrgharidusega, mis viitab kõrgharidusega kaadri mõneti ebaotstarbekale paigutamisele.

Kõrg- ja keskeriharidusega töötajate sihipärast kasutamist võivad takistada mitmed asjaolud, nagu töötajate mittehuvi teatud ametikohtadest, mittesobivus ja toimetulek mõnel ametikohal või kaadri ebaõige paigutamine.

Kuna ametikohtade täitmine vajalikust madalama haridustasemega kaadriga tekitab kahju nii kaubanduse juhtimisele (juhid, spetsialistid) kui ka teenindamise kvaliteedile (müüjad, kontrolörkassapidajad), on kaubandusjuhtidel tarvis leida võimalusi nõutava haridusega kaadri komplekteerimiseks. Tuleb püüda selle poole, et nõutava haridusega ametikohtadel tõesti töötaksid vastavad inimesed.

Töötaja kvalifikatsiooni sisu moodustavad peale teadmiste ka kogemused ja töövilumused, mida on võimalik omandada vaid töö käigus. Seepärast on tõöstaaž, mis näitab töökogemuste ja -vilumuste hulka, teine tähtis kvalifikatsiooni näitaja. Kaubanduslik tööstaaž on peamine kaubandustöötaja kutsekindlust iseloomustav näitaja.

Kuna Pärnu Kaubandusvalitsuses on peaaegu pooled (46,8%) töötajatest noored, siis seetõttu on suur ka alla 5-aastase kaubandusliku tööstaažiga töötajate osatähtsus (34,1%).

Kuni 5-aastase tööstaažiga töötajate osakaal on väikseim juhtide hulgas, mis on ka loomulik, kuna nii lühikese tööstaaži korral pole võimalik omandada juhi tööks vajalikke vilumusi.

Suur on kuni 5-aastase pideva tööstaažiga töötajate osatähtsus just kvalifitseeritud tööliste hulgas. See on põhjustatud kahest tegurist:

1) üle poolte müüjatest ja kontrolörkassapidajatest on noored, kellel juba oma vanuse tõttu ei saa tööstaaž olla suur;

2) igal aastal lahkub töölt 10% müüjatest ja kontrolörkassapidajatest (see näitaja on märksa kõrgem kui juhtidel ja spetsialistidel), kelle asemele saadakse uus kaader kutse- ja tehnikakoolidest.

Analüüs näitas, et Pärnu KV-s on keskeriharidusega spetsialistide kutsekindlus mõnevõrra suurem kui

kõrgharidusega spetsialistidel. Keskeriharidusega töötajate suur kutsekindlus on paljuski tingitud ametialasest karjäärist, sest vastava haridusega üle 30-aastastest kaubandustöötajatest on enamik filiaali- ja sektsioonijuhatajad (nende asetäitjad) või töötavad spetsialisti ametikohal, s.t. on oma haridusele vastava karjääriredeli kõrgemal astmel.

Eakamad ja suuremate kogemustega töötajad kalduvad harvemini kohti vahetama kui noored.

Tööjõuressursside piiratuse tõttu tuleb neid efektiivselt kasutada, eriti kaubanduses, kus elavtöö osatähtsus on kõrge. Madala mehhaniseerituse tõttu jääb tööviljakuse kasv tunduvalt maha kaubakäibe kasvust, mis tingib vajaduse uute kaubandustöötajate järele. Seega on töötajate kinnistamine kaubanduses tähtis ülesanne.

Kaadri osaline liikumine on paratamatu, seda aga on võimalik reguleerida ja suunata. Sellepärast on oluline tundma õppida ja analüüsida kaadri liikumist esilekutsuvaid põhjusi. Tööjõu liikumise tasakaalustamiseks tuleb täiustada majandusmehhanismi ja töö stimuleerimist, vähendada raske füüsilise töö osatähtsust, organiseerida brigaaditööd.

Lahkumus moodustab ühe osa tööjõu käibetsüklist. Kui lahkumus ületab värbamuse, siis üldkokkuvõttes väheneb töötajate arv. Pärnu Kaubandusvalitsuses analüüsitaval ajavahemikul (1983 - 1985) töötajate hulk suurenes.

Lahkumuse uurimisel tuleb kindlaks teha töötaja lahkumise põhjused, mis võivad olla objektiivsed, nagu üleviimine teisele tööle, armeesse, pensionile minek jne. Lahkutakse veel omal soovil või vallandamise tõttu. Kui objektiivsetel põhjustel lahkujad moodustavad ühiskonna seisukohalt vajaliku tööjõu käibe, siis viimasena nimetatud põhjustel lahkujad moodustavad voolavuse. Tööjõu voolavuse vähendamine on üheks olulisemaks tingimuseks tööjõuressursside ratsionaalsel kasutamisel.

Tööjõu organiseerimata liikumine põhjustab ühiskonnale suuri kulutusi, nagu lahkunute eemalolek tootmistegevusest, tööviljakuse langus enne lahkumist ja uues töökohas, kulutused ümberõppimiseks, seoses elukutse vahetamisega. Samal ajal pole õige lugeda voolavust ainult kahjulikuks tööjõu liikumise vormiks. Töötajad kasutavad elukoha ja tegevusala valiku õigust ja vahetavad töökohta omal soovil. Lähtudes sellest seisukohast, võib voolavuse tunnistada ka positiivseks ja kulutused, mis tekivad vanast töökohast lahkumisel ning uude sisseelamisel, tasuvad end kiiresti, kui töötaja saab nüüd täielikult kasutada oma võimeid, kui ta saab uues kohas töö siduda õppimisega jne. Seejuures jääb tema tööviljakus edaspidi märksa kõrgemaks, kui see oli vanas kohas. Praegu uuritakse voolavust vaid selle ettevõtte tasandilt, kust lahkuti, töötajate edasist käekäiku ei jälgita.

Pärnu Kaubandusvalitsuses on viimase kolme aastaga voolavuse osatähtsus lahkumuse hulgas vähenenud. Kui 1983. aastal moodustas voolavus lahkumusest 59,7 %, siis 1985. aastal 41,5 %.

Suurima lahkumusega on abitootevpersonal (eriti koristajad) ja väikseima lahkumusega juhid. Lahkumus Pärnu Kaubandusvalitsuse juhtide hulgas ei erine meie vabariigi keskmisest (ka Eesti NSV Kaubandusministeeriumi jaeorganisatsiooni juhtide lahkumus on 7 - 8 %). Hea on tõdeda, et juhtide voolavus on meie vabariigi keskmisest näitajast 2 korda väiksem (2,8 %).

Pärnu Kaubandusvalitsusest lahkus kõige rohkem töötajaid voolavuse tõttu (omal soovil). Analüüsitaval perioodil ei ole see näitaja oluliselt muutunud, kuides 52 - 54 % ümber. Suur voolavus teeb vajalikuks omal soovil lahkujate lahkumispõhjuste igakülge uurimise.

Märkimisväärne osa (46,4 %) Pärnu KV töötajaist lahkus töölt nn. objektiivsetel motiividel. Objektiivsetel põhjustel lahkus kõige enam töötajaid töölt üleviimise korras. 57,1 % lahkunutest olid kaubandusspetsialistid ja enamasti noored. Mingil määral näitab noorte lahkumine kaubandusspetsialisti prestiiži langust noorte seas.

Kaubandustöötajate lahkumine objektiivsetel motiividel tekitab samuti probleeme kaadri kujundamisel ja töö organiseerimisel. Selline liikumine on aga oma olemuselt enamasti paratamatu ja põhjendatud ning seda on võimalik paremini ette planeerida, et juba varakult moodustada kaadri reserv nimetatud põhjustel lahkujate asendamiseks.

Oluline on kaubandustöötajate kutsekindlust iseloomustava kaubandusliku tööstaaži ja lahkumuse motiveeringute struktuuri vaheline seos. Analüüs näitas, et suurema kaubandusliku tööstaažiga töötajad lahkuvad töölt enamasti objektiivsetel motiividel (nn. positiivsetel). Kaubandusliku tööstaaži suurenemisel väheneb omal soovil töölt lahkunute arv. Põhjuseks on noorte töö ja kollektiiviga kohanemise raskused, samuti huvi ja eelduste puudumine kujuneda heaks kaubandustöötajaks. Noorte voolavust aitab kindlasti vähendada komсомoli-noortebrigaadide moodustamine.

Tööjõu voolavuse vähendamise seisukohalt on oluline teada töötajate rahuolu astet oma töö- ja olme tingimustega, palga suurusega, suhteid töökollektiivis ja muid asjaolusid, mis võivad mõjutada töötajaid töölt lahkuma.

Lahkumuse ja voolavuse vähendamiseks tuleks sisse seada aruandlus omal soovil lahkujate jaoks, et välja selgitada, mida kaubandusorganisatsioon saaks ära teha töötajate kinnistamiseks. Erilist tähelepanu tuleks pöörata noortele, kuna nende osa lahkumuses on suur. Vajalik oleks noorte spetsialistide rakendamine vastavalt nende kvalifikatsioonile.

Kirjandus

1. Туманов В. Рационально использовать трудовые ресурсы // Советская торговля. - 1986. - № 8. - С. 9.

КАДРОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

П. Казар

Р е з ю м е

В настоящее время в экономической жизни нашей страны стали актуальными проблемы, связанные с трудовыми ресурсами.

Количество работников торговли растет медленнее товарооборота. По сравнению с 1981 годом розничный оборот управления торговли г. Пярну вырос на 112 %, а число работников за тот же период - лишь на 101 %. Товарооборот вырос прежде всего за счет роста производительности труда.

При подборе кадров следует учитывать уровень образования работника и стремиться к комплектации кадрами, имеющими необходимое образование.

Трудовой стаж в торговле - главный показатель, характеризующий профессиональную стабильность работника торговли. Наибольшая профессиональная стабильность в торговом управлении г. Пярну отмечается у руководителей и специалистов. Люди пожилого возраста и с большим стажем работы менее склонны к смене места работы по сравнению с молодежью.

В условиях ограниченности трудовых ресурсов этих работников нужно использовать более эффективно, особенно в торговле, где высока доля ручного труда.

Из-за низкого уровня механизации рост производительности труда резко отстает от роста товарооборота, что вызывает потребность в новых работниках. Таким образом, закрепление работников в торговле является важной задачей.

POSIKAADRI KUJUNDAMISE JA KINNISTAMISE PROBLEEME

K. Türk

Käesoleval ajal seostatakse sotsialistliku ühiskonna arengus kavandatud ülesannete edukas lahendamine inimõjuri osatähtsuse tõstmisega. NLKP programmi uues redaktsioonis (lk. 29) kirjutatakse: "Sotsialistlik ühiskond ei saa efektiivselt funktsioneerida, leidmata uusi teid rahvahulkade loova tegevuse arendamiseks ühiskonna elu kõigis valdkondades."

Inimeste isiklike omaduste tõhusa rakendamise üheks peamiseks teeks on nende loomepotentsiaali avamine kindlas töises tegevuses, võimaldades sellega nende teadmiste, oskuste ja vilumuste igakülgset arendamist. Nimetatud ülesande täitmisele aitab kaasa töötajate kutsekindluse ja töökollektiivide püsivuse suurendamine. Ettevõtete kaadri püsivusest (töötajate ettevõttesisesest tööstaazist) sõltub suurel määral töö efektiivsus ja tulemuslikkus.

Olenevalt demograafilisest situatsioonist, ettevõtte materiaal-tehnilisest baasist ja töötingimustest, kaadri ettevalmistamisest ja kujundamisest ning töökorraldusest ja hüvitusest on ettevõtete potentsiaalsed võimalused tööjõu värbamisel erinevad. Sellest tulenevalt erineb ka tööliste ettevõttekindlus. Kogu rahvajanduse ühtlaseks arendamiseks ning tööjõu võimalikult efektiivsemaks kasutamiseks on seepärast vajalik tasakaalustada töötajate arv töökohtadega regioonis (linnas, rajoonis) ning ühtlustada ettevõtete konkurentsivõimet kaadri kujundamisel. Selleks tuleb peatähelepanu pöörata eelkõige nende ettevõtete materiaal-tehnilise baasi, töötingimuste ja tööhüvitamise parandamisele, kus konkurentsitingimused on kehvemad.

Nimetatud ülesanne on eriti aktuaalne praegu elanikkonna, sh. naiste kõrge tööhõive ja tööjõudefitsiidi tingimustes. Kuna rahvamajanduse ja sotsiaalse arengu plaanides on ette nähtud naistööjõu osatähtsuse mõningane vähenemine ühiskondlikus tootmises, võimaldamaks neil sisukamalt tegelda laste kasvatamisega, komplitseerub kaadri kujundamine. Seepärast peaks igas ettevõttes olema välja töötatud tööjõu taastootmise ja kaadri kujundamise sotsiaal-majandusliku arengu plaanid, tagamaks nende ettevõtete kindlustatuse töökindla ja loomevõimelise kaadriga.

Töökollektiivi kujundamisel tuleb esmalt arvestada kollektiivi sotsiaal-demograafilise struktuuriga ja kollektiivi liikmete psühholoogiliste iseärasustega. Kollektiiv ei ole juhuslike inimeste kogum, vaid ühiskond-

likust tööjaotusest ja sotsiaalpsühholoogiast tulenev kindlate funktsioonidega töötajate hulk, kellel on oma- ne suhteliselt püsiv sotsiaaldemograafiline ja profes- sionaalne struktuur ning spetsiifiline käitumismuudatus ja suhtlemisstiil. Niisugune kollektiivi struktuuri inert- sus toob endaga kaasa kollektiivi pideva vananemise ja haridustaseme suhtelise languse.

Töökindla, loomevõimelise ja püsiva kaadri kujun- damiseks on vaja värvata ettevõttesse tööle heade eel- duste, oskuste ja tõsise töösuhetumisega töötajaid. Parim ja perspektiivsem on kujundada niisugune kaader kutseõppeasutuste lõpetanutele. Seda ei võimalda aga tööliste intensiivne liikumine, madal ettevõttekindlus.

Ettevõtted saavad enamuse töölisi kodulinnast ja -rajoonist. Eesti NSV teistest linnadest ja rajooni- dest tuleb näiteks Tartu linna kergetööstusettevõttesse tööle iga viies ja väljastpoolt Eesti NSV-d 7 % töö- listest. Viimati nimetatud arvud pole sugugi väikesed ning nõuavad tähelepanu pööramist migrantitööjõule. Töö- liskaader on täienenud peamiselt (1/3) teistest linna (rajooni) kergetööstusettevõtetest tööle värvatud töö- tajate arvel. Doonorharudena tuleks nimetada haridust (24 %), põllumajandust (12 %) ja kaubandust-toitlustust (8 %). Kergetööstusest lahkusid töölised peamiselt (20 %) teistesse kergetööstusettevõttesse, ülejäänud rahva- majandusharud olid aga ligilähedaselst võrdselt esinda- tud. Paljudel ettevõtetel on oma kindlad doonorharud ja -ettevõtted.

Enamus ettevõtete kaadrit kujundatakse kursuseli- se väljaõppe teel. Nimetatud õppevormi lihtsus ja oda- vus võimaldab küll operatiivselt värvata tööle uusi töötajaid, vähendab samaaegselt aga ka tööliste kutse- ja ettevõttekindlust. Kursuseline väljaõpe ei võimalda ka kaadrit samaväärselt ette valmistada kui kutseõppe- asutustes. Sel teel väljaõpetatavatele töölistele lan- geb õppeperioodil suur töökoormus, mida samaaegselt hü- vitatakse madalamalt kui püsikaadri. Niisugune olu- kord on tingitud esiteks sellest, et töövilmuste ja sellega seoses normaalse tööritmi saavutamine on aega- nõudev protsess. Teiseks rakendatakse uusi töötajaid enamasti vähemtasuvatel töödel. Lõpptulenusena tundub töötajatele, et vaatamata tema pingelisele tööle saab ta vähem palka ning, pettudes valitud erialas, lahku- b töölt. Niisuguse olukorra vältimiseks tuleb algajat töö- tajat kohe informeerida töötasustamistingimustest, tü- kitõhinnetest ja tööliste lähiperspektiividest. Alga- jale tuleb anda kohe mingi põhiülesanne - tööoperat- sioon, mille kiire omandamine on talle jõukohane.

Indiviidi lülitamine ühiskondliku töö protsessi on paljus juhuslik ja seetõttu ebaefektiivne. Sotsi- aal-psühholoogiliste tegurite ebapiisav arvestamine toob kahju nii ühiskonnale kui ka indiviidile. Viimane sa- tub sageli juba elukutsevalikul olukorda, kus ignoreeritakse tema psühhofüsioloogilisi eeldusi ja võimeid. Seepärast on igati otstarbekas arvestada kollektiivi

kujundamisel ja uute töötajate töölevõtmisel nii majanduslike kui sotsiaal-psühholoogiliste teguritega. Nende mitteametustamine on toonud kaasa olukorra, kus ligi pooled kergetööstusettevõtete töölised pole valitud erialaga täielikult rahul. Olukorra parandamiseks tuleb senisest sihipärasemalt kujundada töökollektiivi, täiustada tööliiskaadri ettevalmistamise süsteemi ning viia noorte professionaalne orientatsioon teaduslikele alustele.

Kutseorientatsioonitöös on käesoleval ajal palju formaalset ja plaanipäratut. Näiteks kooliõpetajate mõju elukutse valikul tunnistasid 11% meie vabariigi kergetööstusettevõtete töölistest. Järelikult, kutseorientatsioonitööd koolides praktiliselt ei tehta või on selle töö efektiivsus liiga madal. Kutsevaliku probleemidest pole huvitatud ka ligi pooled vanematest, kes jätavad lapsele vabaduse valida ise endale sobiv elukutse. Sageli läheb niisugune vabadus nii noorele inimesele kui ka ühiskonnale kalliks maksma.

Enamikul juhtudel on määrav sõprade ja tuttavate mõju, väikelinnades ligi 90%-l.

Kuna ametlike infokanalite mõju elukutse ja töökoha valikule on tagasihoidlik ning nende osa määravaks muutumine pole ilmselt võimalik ja ka otstarbekas, tuleb senisest oskuslikumalt ära kasutada mitteametlike allikate mõju professionaalsele orientatsioonile ja töökoha valikule, tõstes nende informeerituse taset ja vastutust tööle värvatavate suhtes.

Informaalsete kanalite teadlik ja plaanipärane kasutamine tööjõu värbamisel võimaldab parandada ka uute tööliste vastuvõttu ja adapteerumist töökollektiivis. Tööliste töölevõtmisel ei piisa üksnes tööliste sotsiaal-demograafiliste, professionaalsete ja psühholoogiliste parameetrite arvestamisest, vaid on vaja ka kindlaks määrata uue töötaja sobivus mingisse töökollektiivi.

Kaadri defitsiitsuse ületamise ja kvaliteedi parandamise peamiseks teedeks on esiteks, parandada kaadri ettevalmistamist, teiseks, ühtlustada ettevõtete konkurentsivõimet tööjõu värbamisel, parendades tööliste tööolusid ja suurendades nende tööhüvituse eelkõige konkurentsivõimelises ettevõttes, ja kolmandaks, laiendada ettevõtteid regionaalselt, hõivates seni vabu nais-töötajaid maa-asulates.

Tööliiskaadri ettevalmistamise parendamiseks tuleb organiseerida nende ettevalmistamine Eesti NSV väikelinnades, parendades õpilaste kutsettevalmistust kohalike üldhariduskoolides. Võimalike ja vajalike õpitavate erialade loetelu tuleb kooskõlastada aga kohalike nõukogudega. Kuigi haridusreformi kohaselt on juba ette nähtud iga klassi orienteerimine mingile kohalikele ettevõttele, oleks otstarbekam individuaalne professionaalne orientatsioon. Klasside kaupa orienteerimine ignoreerib konkreetse inimese soove ja kalduvusi ning on lõpptulemusena ebaefektiivne. Orienteer-

rimine individuaalselt võimaldaks ette valmistada kaadrit kõigi ettevõtete tarvis, arvestades kohalikke iseärasusi ja vajaduse muutmist erineva spetsiaalsusega tööliste järele. Niisugusel puhul saaksid ettevõtted tõhusamalt ja eesmärgikindlamalt tegelda ka õpilastega. Väikestele õppegruppidele on võimalik paremini tööfronti ette valmistada ja tööga mängimine on võimalik asendada tõelise professionaalse ettevalmistusega. Niisugust õppevormi on võimalik paremini ühendada ka kursuselise väljaõppega, vähendades samaaegselt viimase osatähtsust eelkõige noore tööliskaadri ettevalmistamisel.

Senisest enam peaksime arvestama uute tööliste töölevõtmisel kollektiivi liikmete arvamusi ja soovitusi.

Igale uuele töötajale tuleks ette näha katseaeg, mille lõppedes antakse hinnang tema erialalistele oskustele ja sobivusele, sh. psühholoogilisele sobivusele kollektiivi. Hinnangu andmisel tuleb tõmmata kõik või vähemalt enamus kollektiivi liikmeid ja see peab olema anonüümne.

Tööliskollektiivide kujunemisel tuleb senisest enam tähelepanu pöörata kollektiivi vanuselisele struktuurile, taotledes homogeensete kollektiivide kujundamist kõigis ettevõtetes. Töökollektiivide vanuselise struktuuri polariseerimise vähenemine võimaldaks vältida, ühelt poolt, vanades kollektiivides tööliste massilist pensionilesiirdumist ning teiselt poolt, noortes naiskollektiivides intensiivset töölt lahkumist ja puudumist seoses laste sünnitamise ja kasvatamisega. Igas töökollektiivis tuleb kujundada välja töökindlaimas nooremas keskeas (30 - 40-a.) tööliskaader kui ka nende järelkasv noorte näol.

Uute tööstusettevõtete rajamise ja rekonstrueerimise peamine perspektiiv seisneb väikelinnade ja nende linnade lähipiirkonna suhteliselt vaba naistöõjõu paremas ärakasutamises. Eesti NSV suuremate linnade ümber paiknevate väikelinnade ja alevite naistöõjõud on seni kohapeal ebapiisavalt rakendatud. Paljud naised on sunnitud töötama pendelmigrantidena suuremates linnades. Võimaluse avanemisel siirduksid paljud neist kindlasti kohalikesse tööstusettevõtetesse tööle. Otstarbekas on suurendada tööstusettevõtete filiaalide ja tootmistsehhide hajutatust väikelinnades ja alevites. Nimetatud tootmisüksuste suurus tuleb kooskõlastada kohaliku täitevkomiteega ning olema vastavuses linna või alevi sotsiaalse arengu plaanidega ja põllumajandusest ülejäävate naistöötajate faktilise arvuga. Tootmistsehhide rajamisel ja plaanide koostamisel tuleks koostööd teha agrotööstuskoondisega, arvestades selle huvide ja nõuetega. Nii näiteks oleks otstarbekas organiseerida nimetatud tootmistsehhide tööd mittetäieliku aastaplaani alusel, kus on konkreetset fikseeritud tööaeg, millal töötavad töölised tootmistsehhides ja millal põllumajandushoogtöödel (2 - 3 kuud aastas).

Tööstusettevõtete tootmistehhide rajamine maara-
joonidesse võimaldab oluliselt vähendada otseseid ku-
lutusi linnade infrastruktuuri väljehitamiseks ja ela-
muehituseks, mis on aga mõõdapääsmatu tootmisettevõtete
laiendamise korral suurlinnades nii kohaliku tööjõu
kui ka migrantide värbamisel ja kinnistamisel. Tootmi-
se regionaalse tasandi laiendamine võimaldab ka hoo-
gustada kodustöötamist. See on eriti otstarbekas ja sot-
siaalselt vajalik maaraajoonides, kus on vaba naistöo-
jõu ülejääke. Viimase otstarbekas ja efektiivne kasu-
tamine võimaldab regionaalselt tasakaalustada tootmise
esemelist faktorit isikulisega ning aitab kaasa aja-
looliselt väljakujunenud põllumajandusliku tootmis-
struktuuri säilitamisele.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВЫХ КАДРОВ

К. Тюрк

Р е з ю м е

Формирование устойчивого производственного кол-
лектива - одна из задач и рычагов управления процессом
социального развития и кадровой политики. Закрепле-
ние кадров на предприятии должно сочетаться с органи-
зацией гибкой системы регулирования движения работни-
ков внутри производственного коллектива.

В условиях высокой занятости населения все уси-
лия следует сконцентрировать на эффективном использо-
вании рабочей силы. В том числе это относится и к вы-
свобождению рабочей силы и ее перераспределению в свя-
зи с научно-техническим прогрессом.

Повышение эффективности использования трудовых ре-
сурсов неразрывно связано с профессиональной подготов-
кой кадров. Крайне существенно готовить кадры в соот-
ветствии с требуемой структурой и в необходимом коли-
честве для каждого региона (города).

Опираясь на вышеприведенные теоретические основы,
в статье дан анализ формирования актуальных проблем, в
том числе подготовки и закрепления рабочих в торговле
и на предприятиях легкой промышленности ЭССР.

LEPINGULISED TÖOVOTUVORMID OLMETEENINDUSES

E. Kolk, V. Tamm

Et arendada töökollektiivides algatusvõimet, suurendada nende vastutust töötulemuste eest ning huvitatust olmeteeninduse parandamisest, rakendatakse alates 1. jaanuarist 1985. a. Eesti NSV Teenindusministeeriumi ettevõtetes teatud teenustööde, nagu iluteenindus, fototeenindus jt. tegemisel lepingulisi töö organiseerimise vorme.

Olulist tähelepanu pööratakse vajadusele parandada teenuste kvaliteeti ja kinni pidada tähtaegadest, tõsta teeninduskultuuri, täielikumalt rahuldada elanike vajadusi elutarbeliste teenuste järele, laiendada maaelanikele osutatavaid teenuseid. Soodustatakse teeninduse uute liikide ja progressiivsete vormide arengut.

Teenindusettevõtete isemajandamise tugevdamiseks ja materiaalse baasi arendamiseks jäetakse ettevõtte poolt saadav kasum peaaegu terves ulatuses tema enda käsutusse, välja arvatud summad, mis kuuluvad kindlate normatiivide alusel eraldamisele kõrgemajseisvatele organisatsioonidele.

Teenustööde tegemisel rakendatakse kaht lepingulist vormi. Esimese lepingulise vormi korral määratakse kindlaks osutatud teenuste eest saadavast sissetulekust summa, mis tuleb kohustuslikult üle anda ettevõttele. Seejuures fikseeritakse, missugune osa sellest sissetulekust suunatakse töötajate töö tasustamiseks. Teise lepingulise vormi korral lepib ettevõtte kas kollektiivi või üksikisikuga kokku tehtavate teenustööde mahus ning selle eest ettevõttele üleantavas rahasummas. Siinjuures peab ettevõttele makstav rahasumma kompenseerima tootmiskulud, katma töötajatelt võetud tulu- ja lastetus- ja muud maksud ning andma ka normikohase kasumi. Ülejäänud raha jääb lepingu sõlminud töötaja(te)le töötasuks. Sellest kaetakse aga ka osa muutuva iseloomuga tootmiskulusid, mida pole otstarbekas fikseeritud maksete hulka lülitada.

Lepinguliste töövõtuvormide rakendamine lõi senisest avaramad võimalused Eesti NSV elanikkonna tööhoi-ve suurendamiseks. Teenustöid võivad teha töölised ja teenistujad väljaspool põhitööaega, samuti Suure Isa- maasõja invaliidid, üliõpilased, eriti pensionärid. Üks põhilisemaid probleeme, millele ootame lahendust lepinguliste töövõtuvormide levitamisel, ongi tööjõu defitsiit ja vormistamata tööd. 1986. a. alguseks töötas meie vabariigis lepinguliste töövõtuvormide alusel li-

gikaudu 700 teenindustöötajat. Nad tegid teenustöid veidi alla 2 miljoni rubla eest. Oluline on siinkohal märkida, et ühe lepingulise töötaja tootlus oli 1985. a. umbes 35 % kõrgem kui süsteemi keskmine ning et lepinguliste töötajate kohta ei olnud 1985. aastal kaebusi.

1986. aasta alguse seisuga töötab esimese lepinguvormi alusel 24 % lepingulistest töötajatest, kõige rohkem fotograafe. Oldiselt on teenindajad endale soodsamaks pidanud siiski töötamist teise lepinguvormi alusel (76 %). Ehkki loodetakse, et 1986. aastal lepinguliste töövõtuvormide alusel töötajate arv teenindussüsteemis kahekordistub, tuleb teenindusjuhtidel teha veel tõsist tööd teenindajate informeerituse suurendamisel uute majandamistingimuste olemusest, sisust ja võimalustest. Kuidas muidu seletada asjaolu, et ligikaudu 1/3 teenindajatest ei ole lepinguliste töövõtuvormide poolt ega vastu, vaid jäävad visalt äraootavale seisukohale. Arvame, et teenindusettevõtete juhtkondadel on siin veel palju ära teha.

1985. a. tulemuste põhjal võib üldjoones järeldada, et lepinguliste töövõtuvormide rakendamisel uutes majandamistingimustes on:

- tõusnud teenindajate kvalifikatsioon ja kutsemeisterlikkus;
- paranenud teeninduskultuur, vähenenud haiguspuhvade arv;
- juurutatud uusi teenindusliike ja -vorme;
- paranenud materjalidega varustatus;
- suurenenud tellijate kodudes tehtud tööde maht;
- tõusnud lepinguliste töötajate tööviljakus, nende tehtud teenustööde mahu juurdekasvud on tunduvalt suuremad kui tavalistes tingimustes töötajatel.

Uutes majandamistingimustes töötamine andis teenindusjuhtidele õiguse kooskõlastatult ametiühinguga maksta kõrgendatud lisatasu kutsemeisterlikkuse eest töölistele, insener-tehnilistele töötajatele ning teenistujatele. Et tõsta teenindajate huvitatust teenuste nomenklatuuri laiendamises ja teenustööde kvaliteedi parandamises, seati preemiade suurus otsesõltuvusse elanike poolt tasutud teenuste mahu kasvust.

Hoolimata sellest, et lepinguliste töövõtuvormide evitamise tulemused teeninduses tunduvad olevat positiivsed, on meie arvates vajalik just praegu organisearida laekunud ja laekuvate andmete süvaanalüüs nii majanduslikus kui ka sotsiaalses aspektis. Oleme ju lõppkokkuvõttes kõik huvitatud sellest, et teenindussüsteemi kui terviku areng toimuks mitte ainult kiirendatud tempos, vaid ka proportsionaalsuse nõudeid arvestades.

Kirjapandu autorid on Pärnu TTV 1985. a. majandustulemusi analüüsis jõudnud mõningate ettepanekute ja järeldusteni, mis soodustaksid lepinguliste töövõtuvormide ladusamat evitamist ka kogu meie vabariigi teeninduses.

- Tuleks paindlikumalt arvestada teenindajate ettepanekuid ja soove tsentraliseeritud varustamise kor-

ral ning samas anda teenindajatele laiemaid võimalusi erinevate varustuskanalite valikuks ja kasutamiseks.

- Plaanide põhjendamisel oleks vaja eelnevalt urida elanike nõudlust ja selle dünaamikat, Plaanid peaksid arvestama sesooneid kõikumisi.

- Nõudluse ja pakkumise paremaks tasakaalustamiseks võiks teatud teenindusaladel katseliselt hakata rakendama kokkuleppehindu.

- Nii rahandusorganeis registreeritud kui ka registreerimatult tegutsevaid teenindajaid tuleks uute lepinguvormide alusel tööle tõmmata olmeteenindusse.

- Järjekindlalt suurendada teenindajate informeeritust lepinguliste töövõtuvormide võimalustest ja eelistest. Lepinguliste töövõtuvormide juurest ei tohi teenindajaid algul liiga suurtena määratud fikseeritud maksetega eemale hirmutada. Töö intensiivsust võib tõsta vähehaaval, samal ajal teenindajaid ökonoomsemalt majandama ja mõtlema õpetades.

ДОГОВОРНЫЕ ФОРМЫ ПОДРЯДА В СИСТЕМЕ БЫТОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Э. Кольк, В. Тамм

Р е з ю м е

Сфера обслуживания - это отрасль народного хозяйства, состоящая из отдельных видов бытового обслуживания населения. В условиях эксперимента с 1 января 1985 года в целях улучшения качества бытового обслуживания на предприятиях бытового обслуживания ЭССР стали внедрять договорные формы организации и стимулирования труда.

С применением договорных форм подряда стала возможна более полная занятость населения в общественном производстве. Ускоренными темпами повышается культура обслуживания, а также квалификация и производительность труда работников системы бытового обслуживания, внедряются его новые формы и виды. Улучшается материально-техническое снабжение предприятий системы бытового обслуживания. Постепенно уменьшается общее число дней временной нетрудоспособности.

Тем не менее в настоящее время необходим тщательный анализ экономического и социального аспекта на базе результатов, полученных в ходе применения на практике бытового обслуживания договорных форм подряда. Необходимо обеспечить ускоренные темпы роста и пропорциональность дальнейшего развития всей системы бытового обслуживания.

PUU- JA KÖÖGIVILJA MOOGI ORGANISEERIMINE EESTI NSV-s

M. Järveots

Eesti NSV elanikele puu- ja köögivilja müügi organiseerijateks on põhiliselt tarbijaskooperatsiooni organisatsioonid ning Eesti NSV Riikliku Agrotööstuskomitee Aianduskoondis. Viimane moodustati Eesti NSV Ministrite Nõukogu 1986. aasta 15. jaanuari määrusega nr. 20. Tema peamiseks ülesandeks on Eesti NSV elanike varustamine aiasaaduste ja toidukartuliga. Ohtlasi peab ta tagama köögi- ja puuvilja ning toidu-, tööstus- ja seemnekartuli tootmise ja sellega varustamise funktsionaalse juhtimise rajoonide ATK-dele alluvates spetsialiseeritud majandites, individuaalsektoris, aianduskooperatiivides ning ettevõtete ja organisatsioonide põllumajanduslikes abimajandites.

Seega on Vabariiklikul Aianduskoondisel järgmised põhiülesanded:

- Eesti NSV elanike vajaduste rahuldamine värskede ja töödeldud puu- ja köögivilja ning kartuli järele;

- puu- ja köögivilja, marjade, varajase kartuli ja muude põllumajandussaaduste tootmise, töötlemise ja hoidmise tagamine spetsialiseeritud majandis ja teistes põllumajandusettevõtetes;

- puu- ja köögivilja, kõrvitsaliste, tsitrusviljade ja muude põllumajandussaaduste sisseveo organiseerimine elanike vajaduste rahuldamiseks;

- ühtse tehnikapoliitika teostamine puu- ja köögivilja ning kartuli tootmise, varumise, töötlemise, hoidmise ja realiseermise valdkonnas;

- istutusmaterjali ja rajoonitud sortide seemne kasvatamine ettevõtete ja elanike tarbeks;

- puu- ja köögivilja, marjade ja kartuli, köögiviljaseemne, sõdajuurvilja, lillede ja ilutaimede ning mesindussaaduste riikliku kokkuostu korraldamine kolhoosides, sovhoosides ja teistes põllumajandusettevõtetes kontraheerimislepingute alusel, samuti elanikelt;

- varutud ja töödeldud puu- ja köögivilja ning kartuli hoidmine, nende saaduste konteinerveo ja pakendamise organiseerimine;

- puu- ja köögivilja ning kartuli hulgi- ja jae-müük spetsialiseeritud kaubandusvõrgu kaudu ning nende saaduste riikliku kokkuostu ja kooperatiivkaubandus- ning toitlustusettevõtetele, ministriumide ja keskasutuste töölisvarustusosakondadele, laste- ja ravi-asutustele ning muudele tarbijatele hankimise tagamine.

Vastavalt NLKP KK ja NSVL Ministrite Nõukogu määrusele 1986. aasta märtsist "Majandusmehhanismi edasiseist täiustamisest meie maa agrotööstuskompleksis" kinnitatakse põllumajandussaaduste kokkuostu viie aasta ja aastaplaanid puu- ja köögivilja tootmise, varumise jne. kohta.

Vabariikliku Aianduskoondise struktuuris on 15 osakonda. Saaduste varumise, transportimise, turustamise ja saaduste müügi organiseerimisega tegeleb kaks: varumis- ja transpordiosakond ning tööstuse, kaubanduse ja reklaami osakond.

Vastavalt meie vabariigi valitsuse määrusele lülitati koondisse 12 aianduskallakuga majandit. Koondise koosseisus on ka Tartu konservitehas, Rõngu aiandusseadmete katsetehas, Tallinna puu- ja köögiviljakaubastu, rajoonidevahelised kaubanduskontorid ning veel mõned teenindavad ettevõtted.

Aianduskoondis loodi endise 1981. aastal loodud Aiandusministeeriumi asemele ning osaliselt jätkab selle alustatut.

Aianduskoondisel tuleb tunduvalt parandada elanike varustamist puu- ja köögiviljaga, sealhulgas ka maal. Endiselt jääb olulisimaks elanikkonna varustamine värske köögiviljaga, nende kadudeta transportimine ning hoidlate probleem.

Köögi- ja puuvilja kaubastamisel on oluline vastutus aianduskoondise majanditel, mis asuvad Eesti NSV territooriumi erinevates paikades. Nad organiseerivad kaupluste varustamist aiasaadustega ning nende säilitamist oma kaubabaaside kaudu. Nii varustab Kohtla-Järve sovhoosi kaubabaas Kohtla-Järve linnas asuvaid kauplusi puu- ja köögiviljaga. Narva linna varustab Narva sovhoosi kaubabaas, Kullaaru sovhoosi kaubabaas varustab Rakvere linna, Audru sovhoosi kaubabaas Pärnu linna. Tallinna linna põhilisteks varustajateks puu- ja köögiviljaga on Harju rajoonis asuvad aiandussovhoosid. Tartu linna ja rajooni varustatakse Tartu konservitehase ja Luunja sovhoosi kaudu. Osa Eesti NSV territooriumist veel aianduskoondise poolt varustatavasse võrku ei kuulu, näiteks Viljandi, Põlva, Jõgeva linna (rajooni) elanike varustajaks puu- ja köögiviljaga on põhiliselt tarbijaskooperatsiooni organisatsioonid.

Aianduskoondise materiaalne baas ei ole nii tugev, et kogu Eesti NSV territooriumil ehitada kauplused aiasaaduste müügiks ning välja arendada laomajandus nende säilitamiseks. Seega tuleb elanike paremaks varustamiseks köögi- ja puuviljaga leida võimalusi kohapeal.

Tallinna ühendkauplus "Aed" on käesoleval ajal moodsaim Eestis. Sellel kauplusel on filiaalid mitte ainult Tallinnas, vaid ka Märjamaal, Haapsalus, Kingissepas ning seemnepunktid Raplas ja Hiiumaal.

Suuremateks värske köögiviljaga varustajateks on Lenini-nim. köögiviljakasvatuse näidissovhoos ja Luunja sovhoos.

Viimasel ajal on muutunud paremaks sisseveetava puuviljaga varustamine. Suurenenud on ka töödeldud puu- ja köögiviljasaaduste sortiment.

Värske köögivilja turufondid on pidevalt kasvanud. Endise aiandusministeeriumi andmetel suurenes värske köögivilja turufond 1985. a. võrreldes 1983. aastaga 4 %. Põhiline juurdekasv oli värske tomati ja kurgi arvel, vastavalt 36,4 ning 12,6 %.

Puuviljade ja marjade turufond suurenes 1985. a. võrreldes 1983. aastaga 14,6 %. Märkatavalt suurenes viinamarjade turufond: 812,7 tonnilt 2131,9 tonnini. Seemneviljaliste turufond suurenes 12 %. Endiselt ei jätku puuvilju kevadtalvisel perioodil.

ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ ОВОЩАМИ И ФРУКТАМИ В ЭСТОНСКОЙ ССР

М. Ярвеотс

Р е з ю м е

В статье приводится перечень тех организаций и предприятий, которые на современном этапе занимаются производством, снабжением и торговлей плодов и овощей в республике. Центральным органом по этим вопросам является вновь образованное Плодоовощное объединение Государственного Агропромышленного Комитета Эстонской ССР. В статье приводится перечень основных задач этого объединения и некоторые фактические данные о существующем положении по снабжению фруктами и овощами населения республики.

О ПРИМЕНЕНИИ ГРАФИЧЕСКОГО МЕТОДА ДЛЯ ОЦЕНКИ РИТМИЧНОСТИ ТОВАРООБОРОТА

Я. Альвер

Важнейшим резервом роста эффективности торговли является повышение ритмичности работы ее предприятий. Завершая процесс расширенного социалистического воспроизводства, розничная торговля оказывает влияние на формирование окончательной ритмичности реализации товаров населению, хотя величина этих показателей во многом складывается в сфере материального производства.

В экономической литературе часто подчеркивается важность ритмичной работы; однако показатели ритмичности до настоящего времени являются в сущности второстепенными при оценке деятельности как промышленных, так и торговых предприятий и их подразделений. Этим, видимо, в значительной степени объясняется недостаточное внимание, уделяемое теоретическим вопросам исследования понятий ритмичности и равномерности, а также разработке показателей, характеризующих эти явления.

Следует отметить, что понятия ритмичности и равномерности, а также научно-теоретические основы исследования соответствующих показателей были выработаны в промышленной статистике, откуда они перешли в другие отрасли, в частности, в сферу торговли,* как уже отмечалось в /1/. В работе /1/ было также предложено все показатели ритмичности разделить на две группы в зависимости от их назначения: показатели, используемые для экономического анализа после окончания планового периода, и показатели, применяемые для регулирования товарооборота внутри планового периода.

Подавляющее большинство показателей ритмичности, предложенных разными авторами и отнесенных к первой группе по нашей классификации, имеет один существенный недостаток - пассивный характер. Например, при наличии отставания от нарастающего графика, * как уже условия выполнения заданий (суточных, декадных и т.д.) в дальнейшем, многие показатели ритмичности будут иметь одинаковое значение независимо от того, когда отставание устраняется и устраняется ли оно вообще, а показатели равномерности (рассчитываемые, например, на основании коэффициента вариации) даже ухудшаются.

* Например, многие конструкции показателей ритмичности товарооборота являются в сущности копиями общеизвестных показателей ритмичности выпуска промышленной продукции.

Чтобы показатель ритмичности стимулировал устранение возникающих отклонений в кратчайший срок, его значение должно быть в функциональной зависимости от скорости устранения этих отклонений. Правомерность и своевременность такого подхода подтверждаются тем, что к настоящему времени во многих отраслях народного хозяйства (в том числе в торговле) перешли к учету выполнения планов нарастающим итогом с начала планового периода.

Для конструирования месячных показателей ритмичности, рассчитываемых на основании выполнения нарастающего плана-графика, необходимы следующие данные: фактический объем товарооборота нарастающим итогом с начала месяца на день i (A_i^{φ}); запланированный объем товарооборота нарастающим итогом с начала месяца на день i ($A_i^{пл}$). Фактический товарооборот необходимо учитывать только в пределах планового задания, т.е.

$$A_i^{\varphi(n)} = A_i^{\varphi}, \text{ если } A_i^{\varphi} < A_i^{пл}, \text{ и } A_i^{\varphi(n)} = A_i^{пл}, \text{ если}$$

$A_i^{\varphi} \geq A_i^{пл}$, где $A_i^{\varphi(n)}$ - учитываемый объем фактического товарооборота.

Можно предложить несколько методик расчета показателя ритмичности на основании нарастающего плана-графика*. Принимая во внимание, что в экономической литературе почти не освещены возможности применения графических методов для оценки ритмичности товарооборота, а также обстоятельство, что среди немногочисленных трудов встречаются и некорректные разработки, претендующие на оригинальность**, представляют интерес модели расчета показателей ритмичности розничного товарооборота, основанные на графическом изображении выполнения плана-графика, одна из которых рассмотрена ниже.

По оси абсцисс откладываются рабочие дни, а по оси ординат - нарастающий товарооборот (см. рис. 1). Будем считать, что площадь S_1 между плановым графиком нарастающего товарооборота $OA_n^{пл}$ и осью абсцисс соответствует плановому ритму товарооборота, а площадь S_2 между графиком фактического нарастающего товарооборота $OA_i^{\varphi(n)}$ и осью абсцисс - фактическому ритму товарооборота. Тогда показатель ритмичности можно выразить соотношением $S_2 : S_1$. На рис. 1 видно, что как S_1 , так и S_2 состоят из n прямоугольных трапеций (n - количество рабочих дней в месяце), имеющих одинаковую высоту (единицу

* Некоторые из них рассмотрены в работе /1/.

**

См., например, /2/, а также замечания в /1/.

пл Φ (пл)
 A_1 A_1
(нарастающий
товарооборот)

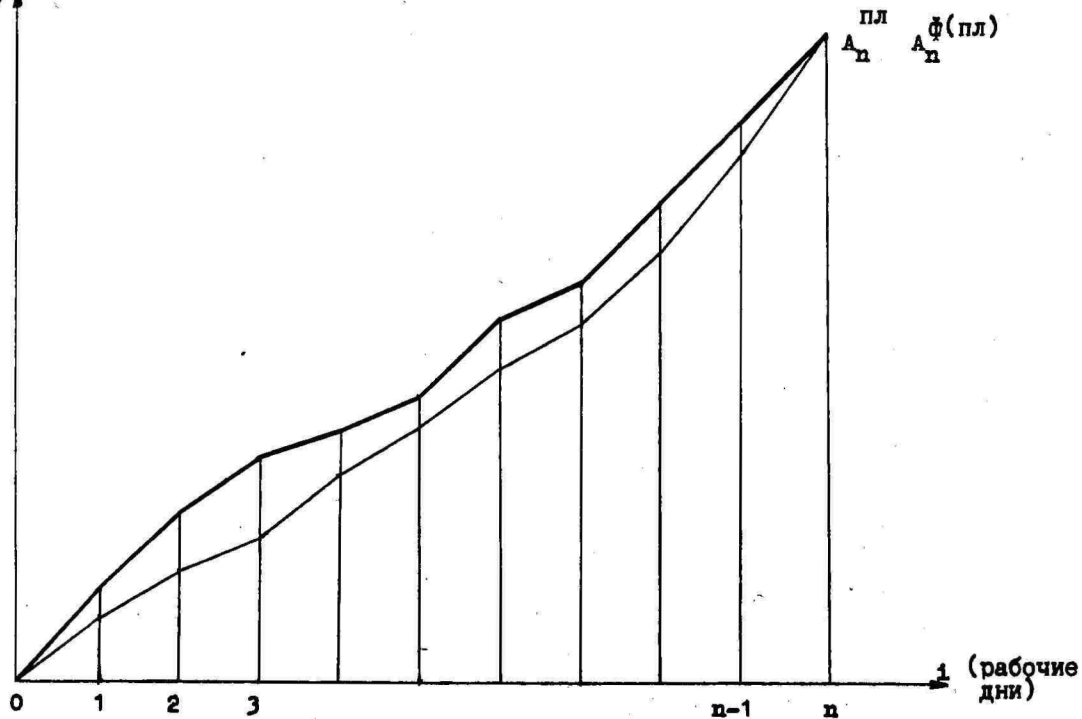


Рис. I. Графическое изображение нарастающего товарооборота.

времени - рабочий день). Площадь i -й прямоугольной трапеции S_i определяется величиной средней линии:

$$S_i = \frac{y_{i-1} + y_i}{2},$$

где y_{i-1} - меньшее основание i -й трапеции,

y_i - большее основание i -й трапеции.

Суммарная площадь всех трапеций:

$$S = \sum_{i=1}^n S_i = \sum_{i=1}^n \left(\frac{y_{i-1} + y_i}{2} \right) = \sum_{i=1}^n y_i - \frac{y_n}{2}.$$

Используя приведенные связи, получаем:

$$S_1 = \sum_{i=1}^n A_i^{nm} - \frac{A_n^{nm}}{2}, \quad S_2 = \sum_{i=1}^n A_i^{\varphi(nm)} = \frac{A_n^{\varphi(nm)}}{2},$$

$$K_p = \frac{S_2}{S_1} = \frac{\sum_{i=1}^n A_i^{\varphi(nm)} - \frac{A_n^{\varphi(nm)}}{2}}{\sum_{i=1}^n A_i^{nm} - \frac{A_n^{nm}}{2}}$$

где K_p - показатель ритмичности.

Однако исходя из рис. 1 показатель ритмичности можно интерпретировать и по-другому. Имея в виду, что площадь S_1 соответствует плановому, а площадь S_2 - фактическому ритму товарооборота, под нарушением ритмичности можно понимать смещение центра тяжести площади S_2 по отношению к центру тяжести площади S_1 . При этом необходимо учитывать, что поскольку единицы измерения на осях ординат и абсцисс различны, следует пользоваться относительными величинами. За 100 % для оси абсцисс принимается количество рабочих дней n (одному дню соответствует тогда $\frac{100}{n}$ %), а для оси ординат - месячный план

товарооборота (запланированный товарооборот нарастающим итогом в расчете на день i составит $\frac{A_i^{nm} \cdot 100}{A_n^{nm}}$ %,

а фактический товарооборот - $\frac{A_i^{\varphi(nm)} \cdot 100}{A_i^{nm}}$ %).

Показатель нарушения ритмичности товарооборота (Π_{nr}) вычисляется как расстояние между центрами тяжести площадей S_1 и S_2 :

$$\Pi_{nr} = \sqrt{(x_1^{nm} - x_2^{\varphi})^2 + (y_1^{nm} - y_2^{\varphi})^2},$$

где x_1^{mv} - абсцисса центра тяжести площади S_1 ;

y_1^{mv} - ордината центра тяжести площади S_1 ;

x_2^{φ} - абсцисса центра тяжести площади S_2 ;

y_2^{φ} - ордината центра тяжести площади S_2 .

Показатель ритмичности товарооборота (в процентах) получают следующим образом:

$$K_p = 100 - \Pi_{nr}.$$

Литература

1. Альвер Я.П. Об исчислении показателей ритмичности товарооборота // Бухгалтерский учет. - 1984. - № 12. - С. 31 - 32.
2. Губин В.Е., Самостроенко Г.М. Анализ ритмичности выполнения плана розничного товарооборота // Бухгалтерский учет. - 1983. - № 7. - С. 17 - 19.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ИЗУЧЕНИЮ МЕЛКОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

М. Каас

Империализм с присущей ему монополистической концентрацией хозяйственной жизни не уничтожает немонополистические формы производства, на базе которых он вырос. В.И. Ленин писал: "Чистый империализм без основной базы капитализма никогда не существовал, нигде не существует и никогда существовать не будет. Это есть неверное обобщение всего того, что говорилось о синдикатах, картелях, трестах, финансовом капитализме, когда изображали финансовый капитализм так, как будто никаких основ старого капитализма под ним нет" /1/.

В настоящее время в капиталистических странах ежегодно вновь создаются и исчезают десятки и сотни тысяч мелких и средних фирм, включая и некапиталистические ремесленные предприятия. Они действуют в большинстве сфер хозяйственной жизни и играют весьма заметную роль в экономике современного капитализма. Эти предприятия принято объединять термином "немонополистический сектор".

Еще в 60-е годы крупный бизнес занимал безусловно преимущественное положение и был целью, к которой стремились большинство предприятий. Буржуазные государства ориентировались в экономической политике на нужды крупного капитала, приспособлявая к ним налоговое законодательство, кредитные системы, внешнеторговую политику и т.д. Однако по мере усиления концентрации росли бюрократизм и негибкость в управлении производством, усложнялись отношения собственности внутри отдельных фирм. Банки, государство, различные организации и союзы втягивались в участие в капитале крупных компаний, не имея достаточного опыта промышленного предпринимательства. Это приводило к усложнению процедуры принятия решений, мешало оперативно реагировать на изменившуюся обстановку.

Дискуссия о роли мелкого и среднего предпринимательства оживилась в середине 70-х годов на фоне очередного экономического спада. К тому времени малый бизнес стал завоевывать ведущие позиции в ряде узких областей, развернул внешнеэкономическую деятельность, активизировал вывоз капитала и продажу лицензий. О мелких и средних предприятиях заговорили на высоком политическом уровне: в Заключительном акте Совещания по безопасности и сотрудничеству в Европе отмечается необходимость принятия "мер для содействия более широкому участию мелких и средних фирм в торговле между государствами - участниками". С социально-политической точки зрения мелкая и средняя промышленность рассматрива-

лась как наиболее отвечающая интересам трудящихся и наносящая минимальный ущерб окружающей среде. В 80-е годы в европейских странах утвердилось мнение: "маленькое - это прекрасно". В это время в большинстве капиталистических государств были созданы специальные организации для содействия мелким и средним предприятиям (в дальнейшем - МСП) в получении кредитов, информации конъюнктурного и технического плана, обучении персонала, организации маркетинга и т.д. Были приняты меры для облегчения налогового бремени, упрощения процедуры оформления экспортных операций. Вошло в практику также субсидирование МСП для организации производственной деятельности в малоразвитых районах.

Есть отрасли экономики, в которых мелкое и среднее предпринимательство невозможно или нецелесообразно: например, металлургия, энергетика, нефтепереработка, горно-добывающая промышленность, воздушный и железнодорожный транспорт, связь и др. Однако в большинстве областей коммерческой деятельности малый бизнес составляет конкуренцию крупному, а в некоторых даже доминирует. Такими областями являются, например, сфера услуг, легкая, пищевая промышленность, фермерское сельское хозяйство, автотранспорт, розничная торговля. Заметна роль монополистического сектора в деревообработке и строительстве.

Для уяснения места мелкого и среднего предпринимательства в экономике современного капитализма следует выявить его основные характерные черты. К числу достоинств МСП можно отнести следующие:

- возможность специализации у мелких и средних предприятий лучше, чем у крупных;
- предприятие обладает достаточной гибкостью и легко приспосабливается к изменяющейся ситуации;
- производство основывается на идеях и замыслах владельца;
- нововведения более заметно отражаются на деятельности МСП, чем на крупном предприятии;
- производство, как правило, трудоемко, что положительно сказывается на обеспечении занятости;
- степень загрузки производственных мощностей достаточно высока даже в период экономического спада;
- доля собственных средств в капитале МСП выше, чем в крупной промышленности, что обеспечивает большую финансовую независимость;
- при узкой специализации, а также из-за конкуренции крупных фирм внутренний рынок быстро становится тесным, что вынуждает МСП активно развивать экспорт. Экспортная экспансия мелких и средних фирм в свою очередь благоприятно влияет на экономическое положение страны в целом;
- путем целенаправленного размещения МСП можно решать многие задачи региональной политики и улучшения занятости;
- высокий уровень "рождаемости" мелких и средних фирм, объясняющийся небольшими инвестиционными затратами

для организации деятельности, обеспечивает постоянный приток свежих идей и подстегивает внедрение новшеств и повышение профессионального уровня на предприятиях-конкурентах; деятельность основывается на собственности частного лица или небольшой группы лиц, и вопросы финансирования решаются ими самостоятельно и оперативно. В отличие от этого среди собственников крупных компаний часто находятся банки, государство, кооперативные и другие организации, что затрудняет процедуру принятия решений.

Мелкие и средние предприятия также обладают рядом отрицательных черт по сравнению с крупной промышленностью:

- более низкая норма и неустойчивость прибыли влечет за собой общую экономическую неустойчивость МСП;
- планирование деятельности МСП и маркетинг находятся на более низком профессиональном и техническом уровне из-за ограниченности средств;
- производительность труда на МСП ниже средних показателей по соответствующим отраслям;
- развитие предприятия целиком зависит от его владельца;
- уровень заработной платы на МСП ниже, чем на крупных предприятиях;
- уровень профессиональной подготовки руководящих кадров МСП сравнительно низок;
- для мелких предприятий (но не для средних) характерными являются высокая "смертность" и короткий срок существования;
- экономическая нестабильность МСП нередко приводит к их поглощению крупными фирмами. Для укрепления позиций на рынке они также часто прибегают к слиянию и, таким образом, пополняют сектор крупной промышленности.

Из приведенных выше соображений "за" и "против" можно сделать вывод, что мелкое и среднее предпринимательство на современном этапе монополистического капитализма представляет собой основу роста экономики и мирохозяйственных связей капиталистических стран и одновременно демонстрирует противоречие между монополистической концентрацией производства и природой рыночной экономики. В этой связи мелкое и среднее предпринимательство является интересным и перспективным объектом исследования.

В работе В.А. Рубе "Мелкое и среднее предпринимательство в условиях господства монополий" /2/ выделяется две большие группы предприятий немонополистического сектора. К первой относятся МСП, тесно связанные с монополией, выступающие в роли ее субпоставщика или субподрядчика, а потому независимые лишь формально. Причем, новая черта такого подчинения состоит в том, что монополии через систему субподрядов начинают эксплуатировать мелкие и средние предприятия не только в рыночной сфере, через монопольные цены, финансовую систему, снабжение сырьем, оборудованием и т.д., но и непосредственно в сфере производства.

Ко второй группе относятся МСП, выпускающие однотипную с монополиями продукцию и конкурирующие с ними на рынке. Эти предприятия являются самостоятельными по существу и ведут острую борьбу с крупными фирмами за рынок сбыта.

Эту классификацию на сегодняшний день следовало бы дополнить третьей группой МСП - фирмы, узкоспециализированные в конкретных областях, обладающие секретами производства, позволяющими достигать наивысших показателей качества и выпускать продукцию, не имеющую аналогов у крупных производителей. Оригинальность и безупречное качество - основа концепции выживания мелкого и среднего бизнеса и единственная надежная защита в конкурентной борьбе. Такие фирмы становятся как бы "мини-монополиями". Однако и крупный бизнес активно использует достижения научно-технического прогресса, а в конкурентной борьбе с "гномами", как иногда именуют МСП, не брезгует и промышленным шпионажем. Поэтому для удержания позиций "мини-монополия" должна постоянно быть на шаг впереди потенциальных конкурентов. Этим объясняется постоянное увеличение затрат на НИОКР и большая доля собственных изобретений у МСП. У таких фирм расходы на НИОКР достигают 10 - 12 % объема продаж, что ставит их по этому показателю в один ряд с ведущими торгово-промышленными гигантами.

По данным, приведенным в работе А.Н. Ткаченко "Немонополистический сектор на мировых рынках", в США, Франции, ФРГ и Англии на долю небольших промышленных компаний приходится соответственно 50 %, 31 %, 26 % и 23 % всех крупных национальных изобретений. При этом расходы данной категории компаний составляют в перечисленных государствах всего 5 - 10 % совокупных капиталовложений промышленности в сферу НИОКР /3/.

Рассмотрев основные характерные черты мелкого и среднего бизнеса, мы вплотную подходим к определению "мелкого" и "среднего" капиталистического предприятия. Попытки найти однозначный критерий, абсолютный для любой отрасли промышленности, не принесли успеха. В статистике для удобства используются количественные показатели, например, число занятых, размер оборота и др. В экономической литературе, в особенности в буржуазной, большое значение придается качественным характеристикам, например, личное руководство предприятием, отсутствие сильных позиций для ведения переговоров и т.д. Представляется, что при углубленном исследовании для получения объективной картины следует пользоваться комплексным критерием, объединяющим количественные и качественные показатели.

Наиболее распространенными количественными показателями размера предприятия являются: число занятых, размер оборота, валовой объем производства, объем добавленной стоимости. Первый применяется в промышленной статистике западных стран как определяющий, однако при сравнении положений в отдельных отраслях следует пользоваться по крайней мере еще одним из перечисленных. Так, например, по числу занятых атомную электростанцию

и небольшую текстильную фирму можно отнести к одной категории, хотя по объему производства АЭС будет явно принадлежать к крупным предприятиям.

Число занятых следует принять как наиболее общий и удобный показатель размера хозяйственной деятельности.

В статистике разных стран применяются различные классификации МСП по числу занятых. Так, во Франции, ФРГ, Италии, Швеции, Швейцарии в категорию мелких включают фирмы, где количество работающих составляет от 10 до 50 человек, а в категорию средних - от 50 до 500 человек, в Японии к малым относятся компании с числом занятых менее 30 человек, а к средним - с контингентом наемной силы от 30 до 300 человек /3, с. 4 - 5/. В Финляндии в разряд мелких включаются фирмы со штатом менее 100 человек, а к средним относятся фирмы с числом занятых 100 - 500 человек. При этом из анализа исключаются ремесленные предприятия с числом занятых до 5 человек /4/.

В американской экономической литературе границы "малого бизнеса" ("*small business*" - термин, объединяющий мелкие и средние предприятия) растянуты от 100 до 1500 человек занятых в зависимости от сферы деятельности. Объединение этих двух категорий фирм в одну статистическую группу неоправдано, т.к. для них характерны многие различные черты и проблемы.

Таким образом, при исследовании мелкого и среднего бизнеса следует применять классификацию, принятую в каждой конкретной стране.

В качестве примера градации по размерам оборота можно привести классификацию Инвестиционного фонда Финляндии, в соответствии с которой к мелким предприятиям относятся фирмы с годовым оборотом до 30 млн. Фmk, а к средним - до 150 млн. Фmk /5/.

Разными авторами выделяются различные качественные характеристики МСП. Так, А.Н. Ткаченко определяет их как фирмы, которые "...не обладают монополией на рынке товарной продукции, не осуществляют диктата продажных цен, нередко терпят банкротства вследствие непрекращающейся конкурентной борьбы" /3, с. 5/.

Эта характеристика, хотя и отражает некоторые присущие МСП черты, не может быть применена в качестве практического критерия, т.к. она в большой мере относится и к крупным предприятиям. Далекое не все крупные по обороту и числу занятых фирмы являются монополистами на своем рынке, а статистика банкротств показывает, что наибольшее их число происходит именно среди крупных фирм. Это легко объяснить, т.к. долги небольшой фирмы чаще всего можно погасить за счет ликвидной собственности её владельца, в то время как для "спасения" крупного предприятия требуются суммы совсем иного порядка.

В работах М. Гладера /6/ (Швеция) и Р.А. Рубе /2, с. 33/ (СССР) приводится качественное определение мелких предприятий, заимствованное из американской лите-

ратуры: предприятие является маленьким, если число наемных рабочих не превышает 100 чел. и выполняются следующие условия:

- 1) личное руководство предприятием, относительно мало специализированное;
- 2) прямой личный контакт между высшими органами руководства и производственными рабочими, клиентурой и поставщиками;
- 3) невозможность получить доступ к рынкам капитала и частые трудности, связанные с получением краткосрочных кредитов;
- 4) отсутствие сильных позиций для ведения переговоров о купле-продаже;
- 5) относительно узкое объединение в местный коллектив, к которому принадлежат собственники и руководители, и некоторая зависимость от местных рынков и источников снабжения.

Эти характеристики, однако, не позволяют отделить мелкие предприятия от средних, т.к. большинство их присуще обеим категориям.

В буржуазной литературе также нередко делаются попытки различать крупный и мелкий бизнес по мотивам и целям. Если для первого главное - погоня за прибылью, то для второго, якобы, мотивация состоит в удовлетворении, получаемом от независимости и творческого характера предпринимательской деятельности.

Стремление человека к независимости и самостоятельности неоспоримо, но принимать всерьез утверждение о "бескорыстном бизнесе" наивно. Большинство исчезающих мелких и средних фирм прекращает деятельность не по желанию хозяина, а "умирает" насильственно, терпя экономический крах. Причина, вызывающая гибель, - низкие прибыли, а потому погоня за прибылью является для МСП единственным средством выживания.

Делая выводы из сказанного о критериях мелких и средних предприятий, следует сказать, что эти две категории фирм необходимо рассматривать раздельно, т.к. они обладают рядом специфических черт; в анализе следует опираться прежде всего на количественные критерии, отражающие различные характеристики предпринимательской деятельности (размер оборота, число занятых, объем добавленной стоимости и т.д.); в подкрепление количественным могут использоваться качественные критерии, однако, выбирая их, следует остерегаться субъективных оценок и сведения экономических процессов к психологическим.

Определив объект исследования, можно перейти к разностороннему анализу роли МСП в экономической жизни страны. Мы предлагаем следующие основные направления такого анализа:

- соотношение "рождаемости" и "смертности" МСП;
- МСП на фоне сводных экономических показателей: роль в ВВП, капиталовложениях, обеспечении занятости, создании национального дохода, общем числе зарегистрированных предприятий;

- соотношение сил малого и крупного бизнеса в главных отраслях экономики, определение специфических для МСП сфер;
- внешнеэкономическая деятельность МСП, ее формы, динамика, степень влияния на положение этой категории предприятий и на состояние внешней торговли страны в целом;
- роль МСП в создании научно-технического потенциала страны (сравнение совокупных и удельных расходов на НИОКР на крупных фирмах и МСП, с одной стороны, и доли в общем объеме национальных изобретений, в торговле лицензиями, "ноу хау" и т.д., с другой);
- определение позиции государства по отношению к МСП (анализ законодательства в области налогообложения, кредитования и внешней торговли; наличие специализированных организаций, содействующих МСП, фондов помощи и развития и т.д.);
- определение доминирующей в стране тенденции: к централизации или к децентрализации экономики, и политической обстановки, обосновывающей эту тенденцию.

Для этого необходимо проанализировать статистику слияний и поглощений, ликвидаций, банкротств и рождений новых фирм по всем категориям предприятий, в том числе крупным.

Для теоретического объяснения ситуации следует ознакомиться с экономико-политическими установками правительства и формирующих его партий. Нередко взгляды партий правительственной коалиции на этот вопрос резко расходятся, и по изменению влияния той или иной партии в стране можно делать прогнозы об ослаблении или усилении позиций мелкого и среднего предпринимательства.

В марксистской политико-экономической литературе мелкое и среднее предпринимательство изучено сравнительно мало и однобоко, с упором на идеологические аспекты, как, например, эксплуатация монополиями мелких предпринимателей, антимонополистическая борьба и др. В то же время роль МСП в экономике капиталистического мира неоспоримо велика и представляет собой самостоятельный объект исследования большого теоретического и практического значения.

Литература

1. Ленин В.И. Доклад о партийной программе // Полн. собр. соч. - Т. 38. - С. 151 - 152.
2. Рубе В.А. Мелкое и среднее предпринимательство в условиях господства монополий. - М.: Изд-во Моск. ун-та. 1978. - С. 6.
3. Ткаченко А.Н. Немонополистический сектор на мировых рынках. - М.: Знание, 1984. - С. 7.

4. Kunnas H.J. Pieni ja keskisuuri teollisuus Suomessa // SJTRA. - 1979. - Sarja B, N 49, Helsinki. - S. 16.
5. Kauppalehti. - 1986.-28.01.
6. Glader M. Pienten ja keskisuurten yritysten ongelmia. - Tampereen Yliopisto, 1975. - S. 5.

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ КАЧЕСТВА ТРУДА НА ВЕЛИЧИНУ ЗАРПЛАТЫ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

А. Кылу, П. Пээтс

Одной из важнейших задач XII пятилетки в торговле является повышение культуры торгового обслуживания. Выполнение данной задачи во многом зависит от качества и эффективности труда работников торговли.

Как показывают данные различных проведенных опросов, работники торговли заинтересованы в повышении качества труда, особенно в случаях, когда это непосредственно влияет на величину зарплаты. Анкетный опрос работников розничной торговли ЭССР, проведенный учеными ТГУ, показал, что 56,3 % /1/ из опрошенных считает необходимым при распределении зарплаты учитывать качество труда отдельных работников.

Качество труда в торговле 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 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. Кроме того, необходимо учитывать субъективную удовлетворенность покупателя формой и условиями обслуживания.

Возможности торгового обслуживания ограничены объективными условиями, и поэтому при оценке качества труда нельзя исходить только из требований покупателей, к тому же это не всегда практически осуществимо. Поскольку цель оценки - это последующее материальное стимулирование работников в соответствии с их качеством труда, то в основном необходимо исходить из критериев, существующих в самой торговле. Такими критериями являются различные планы и нормативы по розничному товарообороту и организации торговли, определяющие задачи торгового обслуживания, исходя из конкретных условий. Измерителями качества труда являются также показатели эффективности использования материальных и денежных средств и ресурсов.

Качество работы в трудовом процессе оценивается своевременностью и качеством выполнения отдельных работ. При этом с особой остротой встает вопрос о соотношении формализованной и неформализованной оценки качества труда. Именно по этому соотношению различаются основ-

ные методы оценивания качества труда, применяемые на практике. Если при аналитической оценке (метод баллов) эксперт может относительно свободно исходить из своей субъективной модели качества, то в различных системах бездефектного труда устанавливаются конкретные значения коэффициентов снижения (повышения) свободного 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 является упрощением реальной ситуации. Поэтому надо всегда пытаться найти оптимальный уровень формализации, исходя из особенностей работы и накопленного опыта по оцениванию качества труда.

Другой важный вопрос оценивания - это 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 с 0-го уровня, но имеет и верхнюю границу (максимальная сумма баллов). При использовании коэффициентов качества допускаются неограниченные оценки, причем в некоторых системах бездефектного труда направление отрицательное (учитываются только упущения), а в некоторых - нормативное (учитываются как упущения, так и достижения в работе). По нашему мнению, последний подход является наиболее обоснованным и правильным.

На практике при распределении заработной платы работников торговли с учетом качества труда применяются различные системы.

Например, в Тартуском управлении торговли в основном применяется коллективная форма организации труда и коллективная сдельная зарплата. Важнейшим вопросом коллективных форм организации труда является распределение заработной платы между членами бригады. Принцип распределения общебригадного заработка между членами бригады заключается в том, что объективно учитываются основные показатели деятельности каждого члена бригады, качество его труда, его квалификация и количество отработанного времени.

В больших магазинах самообслуживания Тартуского управления торговли внедрен бригадный подряд. В таких условиях распределение коллективной зарплаты осуществляется при помощи коэффициента трудового участия (КТУ). Коэффициент трудового участия представляет собой обобщенную количественную оценку реального вклада каждого работника бригады в результаты ее коллективного труда в зависимости от индивидуальной производительности труда и качества работы.

Для определения личного вклада работника в результаты коллективного труда организуется учет выполнения показателей, дающих основание для повышения

или понижения КТУ. В Тартуском управлении торговли применяется 23 оценочных критерия (показателя), из них 7 - для повышения КТУ и 16 - для уменьшения КТУ. Каждый критерий имеет определенный вес (от 0,1 до 1,0).

Оценку выводят раз в месяц. Первоначальная (базовая) величина КТУ равна одному. Фактический КТУ каждому члену бригады устанавливается коллективом (советом) бригады либо равным базовому, либо больше или меньше его в зависимости от индивидуального реального вклада работника в общие результаты в соответствии с установленными факторами и с учетом их значимости.

Совету бригады предоставляется право увеличивать и снижать базовый КТУ отдельным работникам за определенные достижения или упущения в работе.

По данным магазина "Рукилилл" Тартуского управления торговли (см. таб. 1), в течение первого квартала 1986 г. был 21 случай повышения КТУ работников секции самообслуживания и 11 случаев понижения КТУ.

Главными причинами повышения КТУ являлись: своевременное и качественное выполнение приказов руководства, выполнение работ отсутствующих работников, оформление разных ценников. Причинами понижения КТУ были: невыполнение приказов руководства, прогулы, нарушение правил торговли и внутреннего трудового распорядка, несоответствие денег в кассе показателю счетчика.

Т а б л и ц а 1

КТУ в секции самообслуживания магазина
"Рукилилл" Тартуского управления тор-
говли в первом квартале 1986 г.

Месяц	Численность работников в бригаде	И з н и х и з м е н и л и К Т У					
		всего		повысили		понижили	
		работ- никам	доля в %	работ- никам	доля в %	работ- никам	доля в %
январь	19	12	63,2	8	42,1	4	21,1
февраль	17	9	52,9	7	41,2	2	11,7
март	16	11	68,8	6	37,5	5	31,3

Система оценки качества труда работает эффективно лишь тогда, когда объективно оценивают работы. Для этого лучшие возможности имеются в больших универсамах, где отношения между руководством и другими работниками более официальные, благодаря чему оценка работы более смелая и объективная. Об этом свидетельст-

вуют и данные магазина "Руккилилл". Так, например, в марте месяце 1986 г. изменился КТУ у 68,8 % работников (см. таб. 1).

По данным табл. 2 выведено распределение величины КТУ в магазине "Руккилилл" в первом квартале 1986 г. Как показывает проведенный анализ (см. таб. 2), для работников использованы различные величины КТУ в зависимости от их трудового вклада в данном промежутке времени.

Так, например, в марте месяце 1986 г. для величины КТУ применяли 5 разных промежутков, 2 из них для понижения (в промежутке 0,5 и 0,5 - 1,0) и 2 - для повышения (1,0 - 1,5 и 1,5). У 31,3 % работников КТУ был равен 1,0.

В Тартуском управлении торговли КТУ используют для распределения сдельного приработка и текущих премий.

Данные табл. 3 отражают величину зарплаты руководящих работников секции в зависимости от величины КТУ.

Влияние КТУ довольно заметное. Сумма дополнительной части зарплаты, распределенная с учетом величины КТУ, при коэффициенте 1,8 на 40,6 % больше, чем при коэффициенте 1,0.

Что касается использованных оценочных критериев, то, по нашему мнению, в Тартуском управлении торговли необходимо изменить некоторые оценочные критерии и их веса. Надо повысить оценку за отличную организацию уличной торговли, участия в ярмарках и других мероприятиях вне магазина до 0,3 (сейчас 0,1). Поскольку в настоящее время значительно повысилась необходимость в изучении спроса покупателей, то целесообразно оценку за правильную регистрацию спроса покупателей довести до 0,4 (сейчас 0,1). В последнее время больше внимания уделяется тому, чтобы в магазине не отсутствовали в продаже товары, указанные в ассортиментном минимуме и спрос на которые удовлетворен. Вес данного критерия мог бы составлять примерно 0,3.

Использование и применение КТУ требует постоянно-го внимания и расширения исходя из реальной ситуации в торговле республики.

Т а б л и ц а 2

Распределение величины КТУ в секции самообслуживания магазина
"Руккилилл" Тартуского управления торговли в первом квартале 1986 г.

Месяц	Число работников в бригаде	КТУ < 0,5		0,5 < КТУ < 1,0		КТУ = 1,0		1,0 < КТУ < 1,5		КТУ ≥ 1,5	
		число работн.	доля в %	число работн.	доля в %	число работн.	доля в %	число работн.	доля в %	число работн.	доля в %
январь	19	3	15,8	1	5,3	7	36,8	8	42,1	-	-
февраль	17	1	5,9	1	5,9	8	47,1	7	41,1	-	-
март	16	3	18,7	2	12,5	5	31,3	2	12,5	4	25,0

Т а б л и ц а 3

Образование зарплаты при разных КТУ по данным марта месяца 1986 г.
магазина "Руккилилл" Тартуского управления торговли

Вид платы	КТУ 1,0	сумма (руб.)	КТУ 1,8	
			отклонение от колонки 2 сумма (руб.)	%
Сдельный приработок	27.13	47.11	+ 19.98	
Премия	27.83	30.19	+ 2.36	
Всего (дополнительная часть)	54.96	77.30	+ 22.34	40,6
Тарифный заработок	115.-	115.-	-	
Зарплата (всего)	169.96	192.30	+ 22.34	13,1
Доля оплаты, распределенной по КТУ из общей суммы зарплаты (%)	32,3	40,2	x	x

Литература

1. Leppik E. Jaettevõtete töötajate töötasustamise organiseerimine riiklikus kaubanduses. - Tartu, 1984. - Lk. 134.

РОЛЬ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТОРГОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Е. Магдик

Новые перспективы открыл перед нашей страной XVIII съезд КПСС. Через все документы и материалы съезда проходит концепция ускорения социально-экономического развития страны. Съезд призвал обеспечить решительный поворот к потребностям социальной сферы. В осуществлении этой задачи велика роль торговли. От ее работников требуется энергично развивать современные виды услуг, повышать культуру обслуживания, увеличивать реализацию товаров. За годы двенадцатой пятилетки объем розничного товарооборота должен возрасти на 18 - 22 % /1, с. 2/, а в 1986 г. он должен увеличиться на 16,4 млрд. руб. /2, с. 5/. Такого большого абсолютного прироста еще никогда не было. Чтобы добиться этих результатов, нужны энергичные усилия всех коллективов торговли и общественного питания, творческий труд каждого труженика отрасли, а это, в свою очередь, требует более полного использования материальных и моральных стимулов.

Стимулирование - важнейший элемент системы производственных отношений. Материальное и моральное стимулирование побуждает участников производства к труду, творческой деятельности, доставляющей удовлетворение значимостью ее результатов для общества. В развитии социалистическом обществе единство материальных и моральных стимулов обеспечивает наиболее высокий уровень соответствия общенародных, коллективных и личных интересов. Ведущую роль в сочетании этих интересов играют материальные стимулы труда и в первую очередь заработная плата, определяемая количеством и качеством труда. Как подчеркивалось в докладе председателя Совета Министров СССР Н.И. Рыжкова, задачей огромной социально-экономической важности становится повышение действенности системы оплаты труда.

Сущность закона распределения по труду раскрыта в трудах К. Маркса и В.И. Ленина. К. Маркс писал: "... Каждый отдельный производитель получает обратно от общества за всеми вычетами ровно столько, сколько сам дает ему..." /3, с. 18/. Развивая эту мысль, В.И. Ленин отмечал, что содержанием распределения по труду является эквивалентное возмещение затрат труда (за соответствующими вычетами в общественный фонд) предметами потребления /4, с. 92/.

Представляя собой могучее орудие стимулирования труда, заработная плата в то же время служит основным источником доходов рабочих и служащих, важным сред-

ством воспроизводства рабочей силы, условием подъема благосостояния народа. На основе роста национального дохода, усиления влияния на его прирост производительности труда КПСС неуклонно проводит политику увеличения заработной платы рабочих и служащих.

В СССР среднемесячная заработная плата рабочих и служащих составляла в 1960 г. - 80,6, в 1970 г. - 122, в 1975 г. - 145,8, в 1980 г. - 168,9, в 1984 г. - 184,8 руб. /5, с. 417/. В X пятилетке повсеместно были повышены минимальная заработная плата до 70 руб. в месяц, ставки и оклады среднеоплачиваемых рабочих и служащих во всех отраслях народного хозяйства, в т.ч. и в торговле. На новые условия оплаты труда были переведены 7,9 млн. работников розничной, оптовой торговли и общественного питания. Повышение заработной платы в торговле в среднем составило 21 %, на что потребовалось более 2 млрд. руб. в расчете на год /6, с. 3/. Из них более 17,5 % было изыскано за счет внутренних источников: сокращения численности работников, уплотнения рабочего дня, роста производительности труда, совершенствования структуры управления, укрупнения торговых организаций и предприятий.

Таким образом, выделение заработной платы как главной экономической формы стимулирования труда торговых работников определяется, во-первых, тем, что она находится в тесной и непосредственной связи с индивидуальными затратами труда каждого работника; во-вторых, высоким удельным весом ее в общей сумме денежных доходов трудящихся (в связи с чем она оказывает определяющее воздействие на характер их жизненных, материальных интересов); в-третьих, тем, что она является регулярной и устойчивой формой вознаграждения за труд.

Заработная плата предполагает применение взаимосвязанных элементов: тарифной системы, тарифного нормирования, форм и систем оплаты труда. Основой регулирования заработной платы служит тарифная система, посредством которой достигается оптимальная дифференциация заработной платы по отраслям и видам деятельности в зависимости от характера, качества и условий труда, природно-географических и других особенностей.

В X пятилетке было предусмотрено повышение окладов среднеоплачиваемых работников торговли, связанное с вводом новой схемы должностных окладов; в среднем рост составлял 37 % /6, с. 9/. С введением новых условий оплаты труда углубилась дифференциация окладов работников массовых профессий розничной торговли в зависимости от уровня квалификации и условий труда. Так, разница в окладах, например, старшего и младшего продавцов составляла всего лишь 13 %, старшего контролера-кассира - 6,1 %, а с повышением минимальной заработной платы и увеличением окладов она стала 25 - 29,4 % и 9,1 - 10 % /6, с. 9 - 10/.

В отличие от прошлых лет была установлена прямая зависимость окладов продавцов от трудоемкости реализуемых товаров. Так, оклады продавцов, контролеров,

кассиров в продовольственных магазинах стали на 6,3 - 11,1 % (в зависимости от квалификационной категории) выше, чем у работников непродовольственных магазинов /6, с. 10/.

Исходя из повышенной напряженности труда контролеров-кассиров в магазинах самообслуживания, для них установлены оклады на 10 % выше, чем оклады продавцов непродовольственных товаров /7, с. 12/.

Для руководящих, инженерно-технических работников и других специалистов установлены максимальные и минимальные должностные оклады. В пределах этих границ конкретные оклады для каждого работника устанавливаются руководителями организаций и предприятий с учетом объема выполняемой работы и деловых качеств работников.

В настоящее время особое внимание уделяется расширению сферы нормирования труда. В результате сейчас в системе Минторга СССР нормируется труд 92 % работников /8, с. 11/. Широкое распространение получили рекомендации по определению структуры и штатов предприятий и организаций торговли. Положительным явилось и то, что расширилась практика внедрения на предприятиях торговли и общественного питания технически обоснованных норм труда. Применение указанных норм дает наибольший экономический эффект, т.к. заработная плата работников находится в прямой зависимости от их выработки, уровня производительности труда.

В 1981-85 гг. в два с лишним раза увеличилась численность фасовщиков, труд которых оплачивается исходя из типовых норм времени (выработки) и расценок, в настоящее время около 80 % фасовщиков работают по этим нормам /8, с. 11/.

Однако не все благополучно в области нормирования труда. Зачастую устаревшие нормы труда своевременно не пересматриваются, не устраняются различия в уровне норм, применяемых в одинаковых условиях. Из-за упущений в нормировании и оплате труда на многих предприятиях нерационально используется рабочее время, возникает разнородность в оплате труда. При сдельной оплате труда нередко приработок идет не в результате перевыполнения плана товарооборота, а за счет временно отсутствующих работников или завышенных расценок. В итоге среднемесячная заработная плата растет быстрее, чем товароборот на одного работника.

Все это говорит о том, что нормирование труда требует своего дальнейшего совершенствования.

В системе материального стимулирования особую роль играют формы и системы заработной платы. Выражая определенную взаимосвязь между количеством затраченного работником труда и его оплатой, они в большей степени, чем тарифная система и нормирование, могут уловить конкретные, сложившиеся в каждом отдельном торговом предприятии организационные условия деятельности. Поэтому в совершенствовании форм и систем оплаты труда закономерен особый упор на усиление их стимулирующей

роли в росте производительности труда, повышении качества обслуживания покупателей.

При оплате труда принимается во внимание и учитывается своеобразие отдельных производств и, таким образом, создаются условия для заинтересованности работников в результативности их труда. В настоящее время труд работников розничных торговых предприятий оплачивается по повременной и сдельной форме. Из повременных систем наибольшее распространение в торговле получила повременно-премиальная система, суть которой состоит в том, что работникам заработок начисляется за выполнение плана товарооборота по всему предприятию (отделу или секции). В этом случае заработок их состоит из двух частей: расчетной ставки (оклада) и премии за выполнение или перевыполнение плана товарооборота по магазину (отделу или секции). Но эта система имеет свои недостатки, т.к. личный вклад каждого работника в выполнение коллективного задания не учитывается, из-за чего неизбежна определенная уравниловка в оплате труда.

Поэтому в последние годы все шире применяется в торговле сдельная оплата труда. Анализ практики показывает, что наибольшее распространение получила коллективная (бригадная) сдельная оплата труда, которой охвачено 81,5 % общего числа сдельщиков, причем более половины из них оплачивается по коллективным сдельным расценкам за процент выполнения плана товарооборота. По индивидуальным сдельным расценкам в розничной торговле оплачивается труд лишь 2,8 % общего числа работников, по товарным расценкам - 0,7 %, по расценкам за единицу проданного товара - 0,1 % /9, с. 13/.

На XXVII съезде КПСС подчеркивалось, что важнейшим требованием хозяйствования в современных условиях является жесткая зависимость роста оплаты труда от повышения его производительности.

Надо отметить, что в торговой отрасли есть еще большие резервы более четкой организации и стимулирования труда, которые необходимо привести в действие. Оплата труда должна стимулировать работников к более активному обслуживанию покупателей, повышению культуры обслуживания, в большей степени заинтересовывать их в достижении высоких результатов труда.

Анализ сдельной оплаты по расценкам за процент выполнения плана товарооборота, а также за 100 руб. фактического товарооборота показал их недостаточную эффективность. Поэтому для дальнейшего совершенствования материального стимулирования труда Минторгом СССР в 1985 г. были разработаны потоварные расценки для оплаты труда работников магазинов. Эти расценки обеспечивают равную оплату равных трудовых затрат и опережающие темпы роста производительности труда по сравнению с темпами роста заработной платы. Пропорционально росту выработки у работников увеличивается заработная плата.

Помимо потоварных расценок следует шире внедрять также сделную оплату по расценкам за единицу проданных товаров. В этом случае исключается влияние стоимостного фактора на размер заработной платы и обеспечивается равная степень материальной заинтересованности в реализации как дорогостоящих, так и дешевых товаров.

Действенным стимулом улучшения работы каждого является бригадная форма организации труда с применением КТУ, которая внедряется в торговле с 1983 г. Коэффициенты трудового участия определяются ежемесячно по результатам работы каждого члена бригады за месяц и устанавливаются решением общего собрания бригады или ее совета с оформлением протокола, в котором указываются причины повышения или понижения коэффициентов. В качестве базового КТУ применяется единица, а колебания КТУ могут быть в пределах от 0 до 2.

Как показывает практика, бригадный метод работы, правильное, неформальное распределение заработной платы по КТУ обеспечивают увеличение объема товарооборота, производительности труда, повышение качества торгового обслуживания населения, улучшение порядка и дисциплины на рабочих местах.

Внедрение хозрасчетных бригад и совершенствование начисления заработной платы позволят соединить интересы предприятия, бригады и отдельных работников по улучшению торгового обслуживания населения.

Литература

1. Торговле - ускоренное развитие // Сов. торговля. - 1986. - № 6.
2. Сташенков Н. Работать с полной отдачей // Сов. торговля. - 1986. - № 6.
3. Маркс К., Энгельс Ф. Критика готской программы // Соч. - Т. 19.
4. Ленин В.И. Государство и революция // Полн. собр. соч. - Т. 33.
5. Народное хозяйство СССР в 1984 г.: Стат. ежегодник/ ЦСУ СССР. - М.: Финансы и статистика, 1985.
6. Задорожный В.К., Павловская Н.А. Эффективность оплаты труда в торговле. - М.: Экономика, 1979.
7. Данилов Е.И. Оплата труда в торговле. - М.: Экономика, 1984.
8. Данилов Е. Рационально использовать трудовые ресурсы // Сов. торговля. - 1986. - № 5.
9. Павловская Н., Карпова Ж. Повысить стимулирующую роль заработной платы // Сов. торговля. - 1984. - № 4.

О ТЕНДЕНЦИЯХ РАЗВИТИЯ ПРОДАЖИ ТОВАРОВ В КРЕДИТ

В. Сайдла

Новые перспективы открыл перед нашей страной XXVII съезд КПСС. Красной нитью через все документы и материалы съезда проходила концепция ускорения социально-экономического развития страны. Задачей первостепенной важности является полное удовлетворение возрастающего спроса населения на высококачественные и разнообразные товары народного потребления - продукты питания, обувь, мебель, предметы культурного назначения и товары хозяйственного обихода. В условиях подъема материального благосостояния народа и его культурного уровня постоянно повышаются и потребности населения. Соответственно растут требования населения не только к качеству и ассортименту товаров народного потребления, но и к условиям их приобретения.

Однако в создании необходимых удобств покупателям торговля до сих пор не проявляет еще нужной активности. Это особенно важно при реализации товаров длительного пользования.

Одна из важнейших форм удовлетворения все возрастающего спроса населения на товары длительного пользования - продажа товаров покупателям в кредит. Ее следует отнести к активной форме продажи. Активность эта состоит в том, что, с одной стороны, стимулируется приобретение покупателем товара в условиях, когда он еще не располагает достаточной суммой денежных средств, а потребность в товаре уже возникла, с другой, что организации и предприятия, продавая товары в кредит, в повышенном объеме реализуют имеющиеся в наличии товары, ускоряют товарооборот, сокращают издержки по хранению товаров и процент за кредит госбанку, предоставленный на содержание запасов.

Основными направлениями экономического и социального развития СССР на 1986 - 1990 годы и на период до 2000 года, утвержденными XXVII съездом КПСС и комплексной программой развития производства товаров народного потребления и сферы услуг на 1986 - 2000 годы, предусмотрено осуществить ускоренное развитие и продажи товаров в кредит.

Продажа товаров в кредит в нашей стране введена с 1959 г. Она была предусмотрена постановлением Совета Министров СССР от 12 августа 1959 г. "О продаже рабочим и служащим в кредит товаров длительного пользования". Первоначальный перечень товаров, реализуемых в кредит, включал 16 наименований. Порядок и условия про-

даже в кредит для предприятий государственной торговли устанавливались Советами Министров союзных республик, а для торговых предприятий потребительской кооперации - Центросоюзом. Советам Министров союзных республик, исходя из условий торговли, наличия фондов и спроса, разрешено изменять и дополнять перечень товаров, реализуемых в кредит. В нашей республике с момента введения продажи на условиях рассрочки платежа продавалось в 1959 г. 10 наименований, в 1975 г. - 40, в 1983 г. - 74 и в 1985 г. - 97.

Условия предоставления кредита населению и перечень товаров, продаваемых с рассрочкой платежа, не могут быть стабильными во все периоды. Продажа товаров в кредит всегда связана с состоянием рынка, его конъюнктурными колебаниями.

С момента введения продажа товаров в кредит имела тенденцию роста. Так, в 1960 г. она составляла 1,8 % к товарообороту непродовольственных товаров, в 1965 г. - 7,7 % /3/. Однако период с 1966 по 1970 г. характеризуется в СССР снижением объема кредитной продажи (до 4,5 % в 1970 г.) /3/. Понижение оборотов по продаже в кредит в эти годы объясняется временным образованием дефицитности отдельных товаров, являющихся традиционным объектом торговли в кредит.

Период с 1971 по 1975 г. характеризуется некоторым повышением объема кредитной продажи. Колебания в объемах вызваны различными причинами: изменениями, происходящими в конъюнктуре рынка отдельных товаров, в перечне товаров, продаваемых в кредит, и в условиях их реализации.

Из-за снижения темпов производства в десятой пятилетке многие товары народного потребления попали в разряд дефицитных, в результате чего снизились их товарные запасы. Доля продаваемых в кредит товаров уменьшилась до 3,5 % /3/. Снизилась реализация в кредит многих дорогостоящих товаров культурно-бытового назначения.

Затем в XI пятилетке в производстве и реализации товаров народного потребления наметились некоторые положительные сдвиги. Многие товары вышли из разряда дефицитных, возросли их товарные запасы в торговле. В связи с этим возникла возможность заново расширить торговлю в кредит.

Далее рассмотрим развитие продажи товаров в кредит в Управлении торговли г. Тарту. Продажей товаров в кредит в управлении торговли занимается 8 магазинов.

Изучая оборот продажи товаров в кредит за десятилетие, видим, что удельный вес товаров, проданных в кредит, отличается нестабильностью: с начала анализируемого периода он имеет тенденцию к уменьшению, падая с 1,1 % в 1976 г. до 0,5 % в 1981 г. С 1982 г. происходит существенное изменение. Как видно из данных табл. 1, продажа товаров в кредит увеличилась почти в два раза. Можно сказать, что изменениям в объеме реализации товаров в кредит присущ скачкообразный характер. Эти из-

Т а б л и ц а 1

Динамика продаж товаров в кредит
в Управлении торговли г. Тарту в
1976 - 1985 гг.

Год	Розничный товарооборот, тыс. руб.	Продажа в кредит, тыс. руб.	Продажа в кредит, % к товарообо- роту
1976	95 714,0	1 096,4	1,1
1977	100 026,1	970,0	1,0
1978	103 506,0	961,0	0,9
1979	109 448,3	927,4	0,8
1980	117 577,8	943,9	0,8
1981	123 604,5	634,2	0,5
1982	123 286,4	1 268,0	1,0
1983	125 376,2	2 132,3	1,7
1984	129 110,0	1 463,2	1,1
1985	133 913,0	1 201,0	0,9

менения, с одной стороны, обусловлены изменениями в спросе покупателей, а с другой, они зависят от уменьшения товарных запасов, а также от сезонности приобретения некоторых товаров. Увеличение объема продаж в кредит в 1982 - 1983 гг. было связано с дополнительными мерами в части продажи радиотоваров. В эти годы при продаже цветных телевизоров проводился эксперимент, сущность которого заключалась в отказе от первоначального взноса, при этом оплачивался только процент за использование кредита. Такой порядок вызвал интерес среди покупателей цветных телевизоров. Отсюда следует, что наиболее сдерживающим моментом при покупке товаров в кредит является не срок рассрочки платежа, а размер первоначального взноса. Эксперимент с цветными телевизорами явно показал, что изменение условий кредитования населения, в частности отмена первоначального взноса, вызывает рост реализации в кредит того или иного товара.

Продажа товаров с рассрочкой платежа оказывает воздействие не только на объем, но и на структуру товарооборота. Рассмотрение тенденций в изменении структуры позволило установить, что, если с момента реализации товаров в кредит большая доля в объеме товаров, проданных в кредит, приходилась на одежду, то уже с 1964 г. проявилась тенденция к увеличению доли товаров культурно-бытового назначения.

Как показывает структурный анализ ассортимента товаров, купленных в кредит за период с 1976 г. по 1985 г. (по данным табл. 2), больше всего покупали мебель, телевизоры, радиотовары, холодильники и женские зимние пальто. Так, из общего объема товаров, проданных в кредит в 1985 г., мебель составляла 34,7 %, телевизоры - 26,8 %, радиотовары - 5,8 % и холодильники - 5,3 %. Снизилась доля продаваемых в кредит стиральных машин (1981 г. - 27 шт., 1983 г. - 18 шт., 1985 г. - 13 шт.). Уменьшились также покупки одежды в кредит. С 1979 г. прекратили продажу в кредит швейных машин и фотоаппаратов, поскольку эти товары попали в список дефицитных. Осенью 1983 г. резко увеличилась продажа в кредит цветных телевизоров. Например, если в 1979 г. продали 542 телевизора, в 1981 г. - 675, то в условиях эксперимента, т. е. в 1983 г., их продали 1505 штук. В 1985 г. эксперимент прекратили в связи с уменьшением запасов телевизоров, их было продано в рассрочку только 780 штук. Рассмотрение тенденций в изменении структуры позволило установить, что в настоящее время на условиях рассрочки платежа население больше всего приобретает товары культурно-бытового и хозяйственного назначения, по сравнению с предметами одежды и обуви. Такая тенденция в реализации товаров в кредит является устойчивой и повсеместной. Следовательно, дальнейшее расширение этой продажи экономически целесообразно только по товарам длительного пользования, прежде всего культурно-бытового назначения.

Как показывает практика, продажа товаров в кредит пользуется популярностью среди покупателей. Пользование кредитом зависит, во-первых, от размера семьи и, во-вторых, от уровня денежных доходов. Можно предполагать, что им чаще всего пользуются многодетные семьи, а также семьи с доходами ниже среднего уровня. Однако при анализе среднемесячного заработка покупателей выявилось, что, наоборот, товары в кредит приобретают не только покупатели с низким или средним заработком, но и многие из группы высокооплачиваемых (см. табл. 3).

Выборочное обследование покупателей товаров в кредит в группах с ограниченными доходами показало, что процент покупок товаров, особенно дорогостоящих, невысок. Это объясняется тем, что первоначальный взнос, выплачиваемый за покупку дорогостоящих товаров, превышает размер заработной платы. С другой стороны, в настоящее время товары в кредит приобретают определенные группы покупателей, имеющие возможность купить тот или иной товар за наличные деньги, что неблагоприятно отражается на товарном и денежном обращении. Таким образом у этих покупателей высвобождается определенная часть денег, которая либо направляется на покупку других товаров, либо оседает у населения, что является одной из причин невыполнения в отдельные периоды кассового плана. Отсюда вытекает, что существующие правила продажи товаров в кредит не в полной мере удовлетворяют покупателей, особенно низкооплачиваемые категории населе-

Т а б л и ц а 2

Продажа товаров в кредит по товарным группам в 1979 - 1985 гг.

	1976		1977		1978		1979		1980		1981		1982		1983		1984		1985	
	шт.	%	шт.	%	шт.	%	шт.	%	шт.	%	шт.	%	шт.	%	шт.	%	шт.	%	шт.	%
Радионы, радиотовары	221	3,73	192	3,95	188	4,99	122	3,42	118	3,88	87	3,96	155	5,22	141	2,83	190	6,07	168	5,76
Геликосторы	750	23,20	692	26,19	674	26,82	542	22,96	462	21,07	675	50,32	792	34,96	1505	46,38	934	29,9	780	26,78
Киннокамеры	7	0,11	1	0,01	3	0,09	3	0,1	4	0,08	2	0,09	2	0,04	-	-	-	-	2	0,07
Фотоаппараты	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	0,03	2	0,06	-	-	-	-	-	-
Мотоциклы	31	1,82	29	1,75	18	0,98	10	0,95	12	0,93	11	0,96	3	0,15	11	0,48	15	0,48	17	0,58
Велосипеды	15	0,17	22	0,32	16	0,25	11	0,19	6	0,08	11	0,24	13	0,2	12	0,13	8	0,26	16	0,55
Швейные машины	7	0,05	8	0,06	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Часы	5	0,02	2	0,01	8	0,12	2	0,01	8	0,07	5	0,08	2	0,01	8	0,11	1	0,03	3	0,06
Стиральные машины	50	0,44	45	0,45	26	0,21	25	0,22	17	0,14	27	0,33	13	0,08	18	0,10	19	0,61	13	0,45
Холодильники	-	-	-	-	-	-	-	-	200	5,70	163	6,94	185	4,12	212	2,67	163	5,20	154	5,27
Мебель	36,96		32,58		36,72		40,92		44,69		13,54		41,70		33,83		35,92		34,71	
Ткань	0,24		0,07		0,05		0,05		0,04		0,06		0,02		-		-		-	
Одежда	12,83		15,48		14,39		13,95		14,15		10,52		4,53		4,42		5,35		5,4	
Обувь	0,07		0,11		0,11		0,16		0,03		0,05		-		-		-		-	
Ковры	-		-		-		-		-		-		-		1,38		5,37		2,57	
Остальные товары	20,34		19,0		15,25		17,07		9,12		12,88		8,89		7,00		10,8		12,22	

Т а б л и ц а 3

Группировка покупателей по среднемесячному
заработку

Среднемесячная заработная плата	(%)		
	1980 год	1983 год	1985 год
До 80	12,7	3,3	3,4
80 - 110	22,5	6,9	13,6
110 - 140	22,9	13,1	16,1
140 - 170	19,9	21,4	14,6
170 - 200	11,1	18,3	11,0
200 - 230	5,4	14,8	11,5
230 и больше	5,5	22,4	21,6

ния. Причем на необходимость улучшения правил кредитования указывает и то обстоятельство, что чаще кредитом для удовлетворения потребностей в части товаров культурно-бытового назначения пользуются молодые покупатели, которые еще не успели накопить достаточно денег для покупки дорогостоящего товара.

Мнения /1,2/ об изменении условий продажи товаров в кредит сводятся к следующему. Для улучшения платежеспособности низко- и среднеоплачиваемых групп населения предлагается осуществить дифференцированный подход к установлению первоначального взноса в зависимости от стоимости покупки и заработной платы покупателей. Сдерживающим моментом при покупке товаров в кредит является и срок рассрочки платежа. В настоящее время этот срок одинаков для всех категорий покупателей. Необходимо увеличить срок погашения задолженности для покупателей с низким уровнем доходов. Не удовлетворяет покупателей и порядок кредита. Оптимальный путь его совершенствования заключается в применении постоянной кредитной карточки, по которой можно было бы оформлять кредит в разных магазинах. Значительные резервы для дальнейшего развития продажи товаров в кредит кроются и в расширении ассортимента товаров, продаваемых с рассрочкой платежа. При этом необходимо увеличить самостоятельность торговых организаций, давая им возможность дополнять список товаров, продаваемых в кредит, для устранения запасов залежалых товаров.

Говоря о кредитовании покупателей на приобретение товаров, нельзя обойти вопрос о льготах по предоставлению кредита, в частности вопрос об отмене первоначального

чального взноса. Однако такие льготы следует предоставлять только покупателям с недостаточно высоким уровнем доходов.

Проведение соответствующих мероприятий по совершенствованию условий продажи товаров в кредит позволит еще более усилить ее положительное воздействие на эффективность торговли.

Литература

1. Лубенникова А и др. ЭВМ и продажа в кредит // Сов. торговля. - 1985. - № 12.
2. Мясин Е., Каташова О. Важные рычаги активизации торговли // Сов. торговля. - 1985. - № 8.
3. Народное хозяйство СССР в 1979 г.: Стат. ежегодник. - М.: Статистика, 1980. - С. 457.

УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЛЕЙ В ВНР

Я. Бельчиков

В начале 1980-х гг. в Венгрии был принят ряд постановлений о новых организационных формах и условиях функционирования мелкого производства, которые вызвали большой интерес. Почему эта проблема является актуальной именно сегодня?

Долгое время считалось, что поскольку социалистические крупные предприятия будут удовлетворять все большую часть потребностей, то в течение короткого времени значение мелкого производства станет минимальным. Это теоретическое представление послужило основанием, во-первых, для возложения на крупные предприятия тех задач, с которыми они не могли справиться с должной эффективностью, во-вторых, для проведения мероприятий, направленных на ограничение сферы мелкого производства.

Но рост объективных потребностей производства и населения, с одной стороны, и неспособность предприятий удовлетворять их полностью, с другой, привели к росту дефицита на внутреннем рынке, к возникновению альтернативных форм удовлетворения потребностей и т.п. В современном виде при общих для предприятий разных размеров методов управления и едином типе внутренней организации мелкие предприятия социалистического сектора, копируя крупные, теряют такие преимущества, как рентабельность при выпуске мелкосерийной продукции, гибкость, мобильность, чуткость к изменениям потребностей рынка и т.п. Именно поэтому одновременно с развитием хозяйствования крупных и средних предприятий, с эффективным использованием их фонда рабочего времени необходимо лучше использовать резервы индивидуальной и семейной рабочей силы, не крупного ведения хозяйства для удовлетворения потребностей населения, улучшения снабжения.

Специфические области деятельности мелкого хозяйства в ВНР: сельскохозяйственные приусадебные и подсобные хозяйства, кустарное производство, сфера обслуживания, строительство жилья с использованием семейной рабочей силы, содержание пансионатов (немаловажную роль играют и частная мелкая промышленность, частная торговля).

Ее черты: мелкопроизводственный характер; специфические формы регулирования, организации, распределения; регулируемость непосредственно рынком; базирование, как правило, на частной или личной собственности, на использовании собственной рабочей силы и средств. Особое место принадлежит сельскохозяйственному мелкому

производству, включающему в себя приусадебные, подсобные и единоличные крестьянские хозяйства. Его экономическая производительность составляет более 1/3 сельскохозяйственной валовой продукции страны (более 50 % чистой продукции). Эта продукция производится при использовании свободного рабочего времени более 5 млн. человек (около 1,7 млн. семей). Затраты рабочего времени в год составляют почти 2,7 млрд. рабочих часов, что примерно на 10 % больше, чем количество рабочих часов, отработанных в год в социалистическом секторе сельского хозяйства.

Годовая стоимость валовой продукции частной мелкой промышленности составляет более 1 млрд. форинтов. В настоящее время в Венгрии насчитывается почти 40 тыс. ремесленников. По мнению венгерских экономистов, их деятельность до принятия последних постановлений тормозилась регулированием доходов и системой налогообложения. Сегодня мелкая промышленность активно включается в производство деталей, полуфабрикатов, ставших в последние годы в значительной части дефицитными.

В рамках мелкого производства и подсобной деятельности ежегодно строится 35 - 40 тыс. семейных домов, 40 - 50 % всех сданных в эксплуатацию квартир. Многие заказчики нехватку денег компенсируют трудом своей семьи. По оценкам венгерских специалистов, для замены этой рабочей силы понадобилось бы 100 тыс. сезонных строительных рабочих и 100 - 150 тыс. человек, работающих постоянно.

Потребности населения в услугах на три четверти удовлетворяются в рамках мелкой частной и подсобной деятельности. Стоимость услуг, осуществляемых в домашних хозяйствах, достигает 30 - 35 % всего объема потребляемых услуг. В создании этой стоимости в большей или меньшей мере участвует каждое домашнее хозяйство.

Частная мелкая торговля прежде всего охватывает реализацию продовольственных товаров, различных промышленных изделий. В стране трудится 10 тыс. мелких торговцев, годовой оборот которых составляет менее 1 % розничного товарооборота страны. Вместе с тем торговцы-частники играют большую роль в подъеме качества и уровня обслуживания населения, в обеспечении внутреннего рынка товарными фондами, в более гибком приспособлении к быстро меняющимся потребностям, в расширении ассортимента товаров, в удовлетворении сезонного спроса и местных потребностей.

В области общественного питания также эффективно функционируют мелкие хозяйственные единицы, для которых характерны невысокий уровень накладных расходов, гибкая организация и в результате - высокая рентабельность.

Платный частный пансион обеспечивает примерно 110 тыс. мест, что равносильно сдаче внаем 40 - 50 тыс. комнат. Сдача внаем частного жилья приняла еще большие масштабы.

На основе изучения отдельных областей мелкого производства и подсобной деятельности можно утверждать,

что около 75 % активно занятого населения (почти 3,5 млн. человек), а также 1,0 - 1,5 млн. человек из числа неактивного населения, т.е. почти половина всего населения страны, участвует в одной из форм этой деятельности. От деятельности в дополнительном хозяйстве доходы получает подавляющее большинство семей (примерно 3/4).

Все эти легальные, регулируемые и политические поддерживаемые государством виды частной инициативы составляют большую часть вспомогательной экономики.

Создаются новые кооперативы. В отличие от ныне существующих - не только из лиц, занятых в них постоянно, и надомников, но и из тех, кто будет работать в кооперативах в свободное от основной работы время, т.е. государственных рабочих и служащих, студентов, членов "традиционных" кооперативов, женщин, находящихся в отпуске по уходу за ребенком, пенсионеров. Предусматриваются меры для значительно более широкого использования таких гибких форм вовлечения трудящихся в производственный процесс, как надомный труд, аренда средств производства и обращения у кооперативов, занятость на производстве неполный рабочий день, совместительство и т.д.

Процедура создания не изменена: необходимо наличие 15 и более человек, желающих создать кооператив, и начального имущества, достаточного для ведения хозяйственной деятельности в течение года.

Вторая форма организации производства, базирующаяся на кооперативной собственности, - специализированная группа, занимающаяся промышленным производством и потребительскими услугами. Характерной особенностью специализированной группы является то, что она не обладает статусом самостоятельного юридического лица: специализированная группа всегда функционирует в рамках какого-либо кооператива или предприятия; ее хозяйственная деятельность в определенных пределах ограничена, контролируется материнским предприятием. Группа создается минимум из 5 человек. Кооперативный характер ей придает система самоуправления, а также личное сотрудничество и паевое участие членов. На этом основывается и распределение доходов в такой группе.

В рамках кооператива создаются хозяйственные товарищества, членами которых могут быть исключительно работники предприятия, либо пенсионеры. Товарищество не может использовать труд наемных служащих, надомников, учеников и членов своих семей.

Следует выделить и так называемое мелкое предприятие. Оно представляет собой социалистическое государственное предприятие. Создается оно центральным органом (министерством, советом, банком, крупным предприятием) для осуществления определенной хозяйственной деятельности.

На мелкие предприятия не распространяются ныне действующие формы регулирования заработной платы. Численность работающих и объем заработной платы, необхо-

димые для ведения мелким предприятием хозяйственной деятельности, определяет орган, осуществляющий надзор за законностью.

В случае убыточной деятельности и отсутствия необходимых фондов, при отказе банком в кредите мелкое предприятие ликвидируется. Поскольку создается оно всегда для осуществления определенных производственных задач, то в результате выполнения этих задач или при отсутствии возможностей для их эффективного удовлетворения предприятие может принять решение о самороспуске.

Заслуживает внимания распространение организационных форм, которые принято определять как "тесно прилегающие к социалистическому сектору". Прежде всего это договорная форма и система свободной кассы.

Суть первой заключается в том, что между предприятием и предпринимателем заключается договор, в котором предприниматель обязуется в течение обусловленного времени достигнуть определенного уровня ценовой выручки и выплатить определенную сумму платежей; предприятие же предоставляет ему в пользование одно из своих подразделений (основные и оборотные средства, запасы, помещение). В рамках такой системы могут функционировать хозяйственные единицы с числом занятых не более 15 человек по производству промышленной продукции, потребительских и прочих услуг, сбору и переработке отходов.

Договорная форма организации производства была введена с 1 января 1981 г. в розничной торговле и сфере общественного питания, для 2 тыс. магазинов и предприятий общественного питания. Торговый оборот работающих по новой системе предприятий в 2-3 раза больше. Руководители этих хозяйственных единиц стремились к расширению ассортимента товаров, улучшению обслуживания населения. Большой оборот и прибыли, превысившие прежний уровень в 2 раза, достигнуты при меньшей численности занятых. Важно также то, что предприятиями, работающими по договорной системе, сохранен, а в некоторых хозяйственных единицах снижен уровень розничных цен на товары широкого потребления.

Система свободной кассы внедряется в сельскохозяйственных и промысловых кооперативах. Работниками хозяйственного подразделения (не более 15 человек) и кооперативом заключается договор, в соответствии с которым руководитель подразделения обязуется выплатить определенную сумму платежей, а кооператив освобождает его от своей "опеки" и необходимости постоянной отчетности. Руководителю предоставляется большая экономическая самостоятельность, свобода в организации труда, в распределении времени и т.д.

Арендная форма хозяйствования, использовавшаяся ранее в торговле, а с 1981 г. в общественном питании, теперь распространяется на промышленное производство и сферу услуг, хозяйственные трудовые товарищества частных лиц (ХТТ).

Государство сдает в аренду по конкурсу нерентабельные предприятия, деятельность которых служит удо-

влетворению потребностей населения. Условия конкурса столь жестки, что во многих случаях трудно найти желающих взять аренду. Получивший предприятие в аренду может использовать труд 6 помогающих членов семьи, трех наемных рабочих или надомников и трех учеников.

ХТТ создаются из частных лиц (2 - 30 человек), работающих на основе разрешения на ведение частной деятельности, в результате заключения договора между собой. Начальное имущество товарищества формируется за счет имущественных взносов членов. ХТТ можно рассматривать как простейшую форму обобществления или кооперации труда частных лиц в современных условиях.

ХТТ по многим линиям связаны с социалистическими предприятиями. Они могут брать в аренду средства производства, находящиеся в государственной или кооперативной собственности, социалистические предприятия оказывают им помощь в материально-техническом обеспечении, во внедрении в производство результатов научно-исследовательских работ, проводимых в рамках ХТТ. Неожиданно большое число ХТТ (70 %) создано в течение первой половины 1982 г. в сферах умственного труда.

Определенный рост объемов частного производства существенно не изменит доли частного сектора, которая в численности занятых по народному хозяйству составляет 3,5 %, в валовой промышленной продукции - 0,7 %, в розничном товарообороте - 0,9 %, в объеме строительно-монтажных работ - 9,6 %. Лишь в производстве услуг для населения удельный вес частного сектора составляет 50 %, что определяется спецификой этой сферы.

Венгерские экономисты считают, что мелкие предприятия могут эффективно функционировать в области потребительских услуг (ремонт бытовых приборов, транспортных средств, квартир), окажут значительную помощь в ликвидации дефицитных товаров, в производстве товаров и услуг для хозяйственных организаций, в изготовлении товаров по индивидуальным заказам. В соответствии со своим назначением - дополнять крупное производство - они могут заниматься производством запчастей, внедрением различных научных открытий и рационализаторских предложений, удовлетворением внутренних и экспортных потребностей.

В связи с распространением новых форм организации производства высказываются и определенные опасения. Так, например, существует мнение, что в результате реорганизации мелкого производства могут начаться нерегулируемые переливы рабочей силы.

Естественно, что новые организационные формы требуют наличия в народном хозяйстве источников свободной рабочей силы. Но, по мнению венгерских специалистов, процесс их создания не примет массовых масштабов. Ожидается, что в течение нескольких лет будет создано 100 - 150 мелких предприятий и кооперативов. Большинство из них появятся в результате организационной перестройки существующих хозяйственных единиц и лишь около 50 будет создано вновь.

Еще рано судить о всех возможных последствиях реорганизации мелкого производства в ВНР. Но, бесспорно, кое-какие моменты этого опыта представляют определенный интерес для наших экономистов.

ПРЕСТИЖ ПРОФЕССИИ

Л. Аувяэрт, Х. Дсисс

В марксистско-ленинской социологии престиж профессий рассматривается как один из феноменов общественного сознания, оказывающий активное, хотя и не решающее воздействие на жизненные пути молодежи, ее социальные перемещения и профессиональную мобильность. Процесс укрепления социального единства социалистического общества происходит во взаимодействии тенденции интеграции и дифференциации. Вместе с тем с возрастанием роли субъективного фактора в общественной жизни назревает необходимость исследования путей идеологического воздействия на характер расслоения общества. Неполную социальную однородность общества отражает престиж профессии, его изучение способствует разработке механизмов воспроизводства социальной структуры. Престиж профессий складывается под воздействием существующего разделения труда и вытекающих из него социальных последствий. Сближение классов, социальных групп и слоев внутри них, выражающееся в социальном обществе в стирании существенных социальных различий в области производственных отношений, сказывается на формировании их отражения в общественном сознании, в том числе и на формировании престижа профессии у молодежи. Проблема заполнения менее привлекательных рабочих мест обусловлена существующими различиями, с одной стороны, в характере труда, его социальной направленности, а с другой, - в престиже разных профессий. Усилия, направленные на преобразование иерархии престижа профессий, связаны в первую очередь с преодолением реальных различий между трудом, социальным положением и т.п. представителей тех или иных профессий.

Исследования престижа профессий предусматривают изучение того, как в общественном сознании отражаются и дифференцируются по значимости различные аспекты трудового и социального положения людей. Проблематика же непосредственно связана с формированием социальной и профессиональной структуры нашего общества, следовательно, с регулированием социальных и профессиональных перемещений между поколениями и внутри поколений. Решение последнего вопроса и предполагает рассмотрение престижа профессии во взаимосвязи с выбором профессий молодежью. Вместе с тем исследование престижа профессий как фактора социальной и профессиональной ориентации, т.е. определение мотивационной силы престижных оценок и выявление социальных и профессиональ-

ных предпочтений, не сводится к прямому сопоставлению оценок престижа профессии и реального поведения (выбора профессий).

В настоящей статье основное внимание уделено исследованию дифференциации престижа профессий у отдельных групп молодежи, т.е. определению различий в иерархии профессий, в направлении отклонений от среднего уровня, в содержании престижа, в его основаниях. Использование престижа профессий в качестве фактора формирования социально-профессиональной ориентации возможно лишь при его дифференциации в сознании молодежи, избравшей или избирающей не только различные профессии, но и различные формы профессиональной подготовки. Использование престижа профессий для управления социально-профессиональным самоопределением молодежи возможно лишь на основе анализа взаимодействия общественно-психологического и личностно-психологического уровней функционирования престижа профессий, определения тех условий (внешних и внутренних), при наличии которых престиж профессий детерминирует поведение личности. В этой связи одной из насущных задач является изучение места и функции престижа профессий в процессе вовлечения молодежи в трудовую жизнь.

По нашему мнению, формирование престижа профессий у молодежи обусловлено следующими основными противоречиями: реальными социально-экономическими характеристиками профессий (отражающими различия между умственным и физическим трудом, городом и деревней и т.п.) и опосредованной социальной средой передачи их престижа самой молодежи, с другой стороны, ограниченностью мест труда высокоразвитых в социальном отношении профессий и их высоким престижем, потребностью в массовых профессиях и их скромным престижем.

Выявление этих противоречий как источника формирования определенного отношения к различным профессиям молодежи позволяет наметить пути их использования в обществе. Сам престиж профессий рассматривается как вторичный фактор, оказывающий обратное влияние на причины, его порождающие. Он не определяет объективного, профессионального и прочего положения людей, являясь лишь отражением (адекватным или неадекватным) этого положения в их сознании, общественном мнении.

Большое значение престиж профессий имеет для выявления значимости социального признания и регуляции поведения членов нашего общества. На практике эти возможности явно переоценивались: предпринимались попытки прямым воздействием - пропагандировались некоторые профессии как очень нужные и общественно значимые - повлиять на престижность некоторых профессий. Однако эффект был весьма незначительным и кратковременным.

Особое значение престиж профессий имеет при установлении распределения социального признания в обществе. При социализме социальное признание обуславливается в основном социальной значимостью профессиональной деятельности для прогресса общества. Основной

социального признания выступает труд. Так как общественное признание является могучим регулятором общественной жизни в социалистическом обществе и его значение возрастает, можно с уверенностью предположить, что престиж профессий все в большей степени будет рассматриваться именно в этом смысле.

Престиж профессии, выступая духовным регулятором выбора будущей сферы деятельности, представляет существенный интерес в раскрытии механизма управления этим выбором. Он позволяет объяснить взаимодействие духовных регуляторов в процессе выбора профессии и социального самоопределения. В социально-профессиональной ориентации престиж профессии отражает не только объект выбора, т.е. профессию, но тем самым и основания предпочтения, в то время как ценности образования и профессии составляют критерии выбора. Конечно, престиж воздействует на выбор профессий не прямо, а опосредованно, во взаимодействии с другими социально-психологическими явлениями. В качестве таковых в опосредовании объектов выбора, например, выделяют: привлекательность профессий, профессиональную информацию (практику) и профессиональные планы. Безусловно, престиж профессий не является чисто эмпирическим явлением, возникающим на базе конкретного занятия, рабочих мест или профессий. Такие локальные престижные шкалы образуются зачастую в малых городах, районах, где престиж предприятия, конкретного занятия может быть выше остальных. Однако сама престижность — явление глубоко социальное, т.е. исходит от более общих социальных субъектов.

Разумеется, в самом общем виде престиж присваивается умственному и физическому труду. В условиях, когда умственный труд был сравнительно редким, любой его вид автоматически получает более высокую оценку престижа, чем физический труд. Однако сейчас, когда 50 % занятых трудятся в сфере умственного труда, простое противопоставление уже невозможно, и многие виды физического труда пользуются более высоким престижем, чем простой умственный труд. То же самое относится и к проблеме города-деревни. Городской труд в любом виде был для крестьянина престижнее, ибо приводил его в город. Сейчас в деревне уже немало видов труда, престиж которых выше городских, и наблюдается процесс обратной миграции — из города в деревню. Сюда же можно включить и престижность основных регионов страны. Еще в недалеком прошлом западные и центральные регионы страны привлекали как центр социально-экономического развития, что придавало дополнительный престиж и труду, осуществляемому именно там.

Частным выражением этих общих структур, хотя и относительно автономным, является престижность учебных заведений. Согласно бытующему мнению, престиж многих профессий определяется тем, что они связаны с высшим образованием. Это отчасти верно, но в принципе связь идет в обратном направлении: от профессии к высшему образованию. Престижность высшего образования определяется

тем, что через него лежит путь к определенным профессиям.

В качестве главного основания престижа профессий в нашем обществе может выступать прежде всего характер труда. В условиях совершенствования и ускорения социализма происходят важные изменения в профессиональном и квалификационном составе профессий. Количественное и особенно качественное изменение профессий приводит к становлению нового труда, при котором ликвидация обособленности и узкого профессионализма сочетается с углублением дифференциации различных видов труда. В результате этого создаются предпосылки для повышения гомогенности престижа профессий по социально-классовой принадлежности представителей разных профессий и для большей его дифференциации по характеру труда. Изменения в процессах социальной интеграции и дифференциации при социализме, видимо, обуславливают изменения критериев формирования престижа профессий. Поскольку формирование престижа профессий обусловлено различиями в труде и его последствиях для представителей отдельных профессий, содержание престижа основывается на объективных различиях между профессиями.

Конечно, при учете социального положения как основы формирования престижа необходимо принимать во внимание стихийные процессы распределения и перераспределения общественного богатства между представителями профессий. Так, в 70-е годы повышение престижа работников торговли можно полностью отнести за счет этих процессов.

Хотя престиж профессий у молодежи формируется стихийно под воздействием духовной жизни общества (на основе социальной памяти), целеустремленнее на нее воздействуют родительская среда, система образования, контакты в мире труда, профессиональная консультация и специальная пропаганда через средства массовой информации.

Социальный престиж как феномен сознания всегда имеет сравнительную природу. В групповом сознании он берет за мерило престиж собственной группы и ставит другие группы выше или ниже. Престиж по своей природе явление сравнительное, обобщенное, абстрактное и приобретает конкретную форму на уровне конкретного рассуждения. Между тем и в общественном сознании закрепляется неодинаковая престижность одних и тех же явлений. Типичный, хорошо известный пример - образование. Нет сомнения, что институционально и идеологически образование - это высокопрестижное явление. Для взрослого работающего населения до 30-летнего возраста образование не столь престижно, ибо реально конкурирует с трудовой деятельностью и не всегда дает явные социальные результаты. Для родителей, однако, образование вновь приобретает высокую ценность - для развития их детей.

В формировании престижа профессий у учащейся молодежи особое значение приобретает ее учебный опыт, поскольку учеба является для нее ведущей сферой деятельности. Таким образом, у молодежи престиж профессий формируется не только непосредственно в личной практике, но и через сознательное воздействие института образования и воспитания.

Престиж профессии как социально-психологический феномен измеряется через шкалу престижа. Конечно, ни в общественном, ни в групповом сознании, не говоря уже о сознании личности, такой формализованной шкалы нет. Пожалуй, в ситуациях, когда сравнительная оценка престижности профессии актуализируется, могут существовать какие-то отрезки этих шкал, но не сама шкала как таковая. За эталон берется обычно собственное социальное положение и профессиональная группа и фиксируется посредством субъективной оценки.

Индикатором уже сформировавшегося отношения к профессиям является также длина иерархии профессий, т.е. различие между экстремальными оценками определенных профессий. Анализ статистических характеристик оценок престижа профессий позволяет описать особенности его внешней структуры (иерархии), но не дает возможности выявить внутреннюю взаимосвязь этих оценок.

Престиж профессии является функцией от положительного и отрицательного отношения к профессиям. Формирование данных отношений основывается на отражении различных моментов социальной действительности и взаимосвязно с направленностью сознания молодежи. Сходство иерархий профессий свидетельствует об общих основах ее формирования у молодежи, а также о весьма определенном стереотипе в общественном сознании. Наиболее стереотипные оценки характерны для высокопрестижных профессий, охватывающих, однако, весьма ограниченную сферу деятельности.

В 1982 г. по инициативе секции социологии молодежи и образования Прибалтийского отделения Советской социологической ассоциации начато осуществление всеобщего сравнительного исследования "Включение молодежи в рабочий класс, колхозное крестьянство и интеллигенцию на базе среднего образования". Согласно программе исследования, предполагается изучить процесс жизненного самоопределения выпускников общеобразовательных средних школ, средних ПТУ и средних специальных учебных заведений. В Эстонской ССР опросом было охвачено всего 3400 учащихся, т.е. был опрошен примерно каждый пятый выпускник средних учебных заведений 1983 г.

В последующем анализе мы используем материалы данного опроса.

Молодежь могла оценить тридцать наиболее распространенных профессий с помощью шкалы "высокого престижа", "относительно высокого престижа", "среднего престижа", "менее престижные" и "не пользуются престижем".

Результаты оценок приведены в виде арифметических средних в табл. 1.

Т а б л и ц а 1

Различия по признаку пола в оценках престижа профессий у выпускников средних учебных заведений ЭССР 1983 г. (на основе \bar{x})

	Всего	Юноши	Девушки
1. Зоотехник	3,0	2,9	3,0
2. Секретарь-машинистка	2,4	2,4	2,5
3. Хозяйственный руководитель	3,7	3,7	3,8
4. Экономист	3,4	3,2	3,6
5. Кладовщик	2,5	2,5	2,4
6. Тракторист	2,7	2,8	2,7
7. Архитектор	3,9	3,8	4,1
8. Водитель грузовика	2,9	3,1	2,7
9. Товаровед	3,6	3,3	3,8
10. Токарь	2,8	2,9	2,7
11. Учительница	3,5	3,4	3,7
12. Обувщик	2,6	2,6	2,5
13. Ученый	4,4	4,3	4,5
14. Санитарка	2,5	2,6	2,4
15. Портниха	3,3	3,0	3,5
16. Официант	3,1	3,0	3,1
17. Врач	4,4	4,2	4,5
18. Полевод	2,6	2,6	2,7
19. Рабочий-строитель	3,0	3,0	3,0
20. Агроном	3,5	3,4	3,5
21. Актер	3,9	3,7	4,1
22. Доярка	2,6	2,6	2,7
23. Бухгалтер	2,8	2,7	2,8
24. Модистка	3,3	3,0	3,6
25. Продавец	3,2	3,1	3,4
26. Инженер	3,9	3,9	4,0
27. Наладчик	3,1	3,2	3,0
28. Медсестра	3,0	2,9	3,0
29. Сантехник	2,5	2,6	2,5
30. Таксист	3,1	3,2	3,0

Как видим, вершины шкалы престижа образуют профессии врача и ученого (4,4) и секретаря-машинистки (2,4), с разницей в оценках 2,0 балла.

Исходя из различий престижей, шкала значительно растянулась, отражая социальные различия, существующие в обществе.

Вершина шкалы занята исключительно профессиями, для которых необходимо высшее образование: врач (4,4), ученый, архитектор, инженер, артист, руководитель производства, товаровед, учитель, агроном, первую десятку завершает профессия экономиста (3,4). Таким образом, разница в оценках первых десяти самых престижных профессий составляет 1 балл, причем сюда относятся преимущественно работники умственного труда как гуманитарных, так и реальных направлений, представляя т.н. традиционные профессии интеллигенции. Характерным для сдвигов, происшедших в духовной сфере молодежи за последние годы, является повышение престижа тех профессий, которые связаны со сферой материального производства, в том числе со сферой экономики и торговли.

Среднюю часть шкалы образуют следующие профессии: модистка (3,3), портниха, продавец, наладчик, официант, таксист, зоотехник, медсестра, рабочий-строитель и водитель грузовика (2,9).

По сравнению с гетерогенностью престижа профессий, расположенных в вершине, средняя часть шкалы значительно более гомогенная и является более сжатой - с разницей в 0,4 балла. Для входящих в эту часть профессий характерна пестрота подготовки в смысле образовательного уровня - начиная с высшего образования и кончая профтехучилищем (или курсами - шофер, официант). Здесь тон задают работники сферы обслуживания, общественного питания и торговли. Несколько неожиданным кажется низкий престиж профессии зоотехника (3,0).

Третью десятку - конец шкалы - составляют следующие профессии: токарь (2,8), бухгалтер, тракторист, полевод, обувщик, доярка, сантехник, кладовщик, санитарка и секретарь-машинистка (2,4). По своей сжатости, т.е. по различиям оценок, конец шкалы похож на ее среднюю часть (разница также в 0,4 балла). Таким образом, наиболее распространенные в обществе массовые профессии, которые зачастую не требуют никакой специальной подготовки, в то же время наиболее трудно заполняемые рабочей силой, оцениваются молодежью со средним образованием наиболее низко.

Обобщая вышесказанное, отметим, что наиболее стереотипно молодежь оценивает профессии, не являющиеся объектом их реального выбора. Это указывает на ограниченные возможности воздействия на изменение престижа отдельных профессий. Индивидуальные различия наиболее проявляются в отношении менее престижных профессий.

Зависимость престижа от социально-демографических особенностей молодежи показывает, что наиболее существенным из таких признаков является пол. Следует констатировать, что женщины оценивают престиж профессии,

как правило, выше. Такая закономерность отмечалась уже ранее в других исследованиях, анализировавших престиж профессии.

Таким образом, для представителей мужского пола наиболее престижны традиционно мужские профессии, связанные с физическим трудом (тракторист, токарь, обувщик, сантехник, таксист, водитель грузовика).

Интерес представляет и сопоставление в зависимости от пола протяженностей шкал престижа. У мужчин шкала престижа значительно однороднее, чем у женщин (-0,2 балла в пользу мужчин). Женщины относительно выше оценивают престиж профессий, расположенных у вершины шкалы. Менее же престижным профессиям они дают еще более низкие оценки, чем мужчины (кладовщик, санитарка). В то же время профессии, относящиеся к сфере деятельности интеллигенции, девушки ставят выше, даже профессии технической направленности. Это означает, что для них более значима социальная основа престижа профессий. Во внутренней структуре престижа профессий молодежь не придает большого значения половым различиям представителей разных профессий. Вместе с тем среди занятых в народном хозяйстве обнаруживаются различия в половом составе (народное образование, медицина, торговля - чрезвычайно феминизированные отрасли). Половой состав представителей отдельных профессий в нашей стране обусловлен в основном различиями в характере и условиях труда. Девушки больше дифференцируют социальную направленность профессий. Различия между ними и юношами сильнее сказываются в оценке профессий служащих-специалистов и специалистов. Видимо, это связано с выраженным стремлением к повышению образования у девушек и влиянием феминизации данного слоя.

Половые различия влияют на оценки различных аспектов труда и лишь в некоторой степени связаны с феминизацией отдельных элементов социальной структуры, то есть отдельных отраслей народного хозяйства, социальных слоев и отрядов внутри классов и социальных групп, типов трудовой деятельности.

Далее представим отношения молодежи, имеющей разное образование и разную профессиональную подготовку, к профессиям, связанным с торговлей (табл. 2).

Интерес представляет вопрос, как относятся выпускники к профессиям торговли и в чем проявляются различия у отдельных групп молодежи, так как отсюда вытекает степень возможного воздействия на неё.

Для выявления содержания престижа профессий нами был использован метод факторного анализа, который основывается на изначальной взаимной перекрестной корреляции всех оценок по всем профессиям. Совокупность выделенных факторов может быть названа внутренней структурой престижа профессий, поскольку она конденсирует информацию во всех рассматриваемых параметрах, определяя, отражением каких сторон действительности является престиж профессий. Особенности внутренней структуры шкалы престижа профессий в различных группах уча-

Т а б л и ц а 2

Престиж профессий товароведа, продавца,
и официанта у различных контингентов мо-
лодежи ЭССР (на основе х)

Различные контингенты	Товаровед	Продавец	Официант
Выпускники 1983 г.:	3,6	3,2	3,1
1) юноши	3,3	3,1	3,0
2) девушки	3,8	3,4	3,1
3) сельских ПТУ	3,3	3,1	3,1
4) городских ПТУ	3,4	3,2	3,1
5) сельскохозяйственных техникумов	3,4	3,3	3,3
6) промышленных техникумов	3,4	3,1	3,0
7) средних специальных учебных заведений непромышленного профиля	3,5	3,2	3,1
8) "обычных" классов средней школы	3,7	3,2	3,0
9) спецклассов средней школы (учеба началась с IX класса)	3,8	3,2	3,2
10) спецклассов средней школы (учеба началась с 1-го или 2-го класса)	3,5	3,0	3,0
Абитуриенты вузов, 1971 г.	-	3,2	-
Молодые специалисты, 1973 г.	-	2,8	-

щей молодежи выявляются с помощью определения числа факторов, описывающих оценки престижа профессий в данной группе учеников и различия в информативности (т.е. в проценте суммарной дисперсии) одинаковых факторов в оценках различных групп молодежи. Информативность позволяет описывать различия в преобладании определенного фактора по внутренней структуре престижа профессий.

Для установления возможных различий в структуре шкалы престижа были проведены отдельно факторные анализы данных по трём подтипам средних учебных заведений (ПТУ, техникум, общеобразовательная школа).

Пятифакторные решения оказались сходными с решениями по всему контингенту опрошенных (табл. 3). Описательная сила факторных анализов также различалась не-

Т а б л и ц а 3
Факторный анализ престижа профессий у выпускников
средних учебных заведений Эстонской ССР 1983 г.

№	Профессии	Φ_1	Φ_2	Φ_3	Φ_4	Φ_5	Коммуна- литет
1.	Зоотехник	0,37	-0,12	-0,00	-0,59	0,20	0,5
2.	Секретарь- машинистка	0,11	0,08	-0,36	-0,24	0,44	0,4
3.	Хозяйственный руководитель	-0,02	-0,22	-0,13	-0,74	0,05	0,6
4.	Экономист	0,08	-0,31	-0,12	-0,60	0,21	0,5
5.	Кладовщик	0,18	0,19	-0,52	-0,31	-0,01	0,4
6.	Тракторист	0,76	0,09	-0,07	-0,27	-0,05	0,7
7.	Архитектор	0,06	-0,66	-0,06	-0,29	0,03	0,5
8.	Водитель грузовика	0,63	0,25	-0,24	-0,18	0,01	0,5
9.	Товаровед	0,01	-0,31	-0,60	-0,09	-0,12	0,5
10.	Токарь	0,68	0,00	-0,11	-0,07	0,23	0,5
11.	Учительница	0,38	-0,55	0,16	-0,07	0,34	0,6
12.	Обувщик	0,61	-0,07	-0,26	0,01	0,17	0,5
13.	Ученый	-0,01	-0,75	0,07	-0,17	0,08	0,6
14.	Санитарка	0,63	-0,06	-0,03	0,11	0,40	0,6
15.	Портниха	0,41	-0,32	-0,54	0,07	-0,01	0,5
16.	Официант	0,01	0,03	-0,72	-0,08	0,12	0,5
17.	Врач	0,20	-0,71	0,00	-0,12	0,07	0,6
18.	Полевод	0,74	-0,12	0,02	-0,07	0,03	0,6
19.	Рабочий- строитель	0,75	-0,09	-0,07	-0,08	0,11	0,6
20.	Агроном	0,47	-0,31	-0,01	-0,39	0,20	0,5
21.	Актер	-0,13	-0,64	-0,28	0,06	-0,09	0,5
22.	Доярка	0,79	-0,09	-0,07	-0,06	0,16	0,7
23.	Бухгалтер	0,25	-0,18	-0,25	-0,21	0,54	0,5
24.	Модистка	-0,22	-0,37	-0,53	-0,02	0,28	0,5
25.	Продавец	0,23	-0,07	-0,67	-0,04	0,21	0,6
26.	Инженер	0,04	-0,46	-0,03	-0,26	0,41	0,5
27.	Наладчик	0,32	-0,11	-0,08	-0,24	0,52	0,5
28.	Медсестра	0,56	-0,24	-0,05	0,09	0,47	0,6
29.	Сантехник	0,50	0,63	-0,14	-0,06	0,54	0,5
30.	Таксист	0,16	0,12	-0,64	0,03	0,10	0,5
Описательная сила факторов (%%)		18,6	10,9	10,4	6,8	7,2	53,9

значительно (в ПТУ - 58,9 %, техникумах - 54,2 %, общеобразовательных школах - 54,0 %). Однако различия в описательной силе факторных анализов оценок престижа выпускников ЭССР полностью объясняются показателями первого фактора. Описательная сила его в ПТУ составляет 15,1 %, в техникумах - 18,4 % и в общеобразовательных школах - 18,0 %.

Первый фактор, как видно из таблицы, базируется на оценках престижа малоквалифицированного физического труда в материальном производстве. Оценка материального производства выражает высокую оценку престижа профессий тракториста, водителя грузовика, токаря, доярки, строителя, полевода и др.

Второй фактор в общем массиве характеризуется престижностью отряда специалистов умственного труда и связан с высокой оценкой престижа ученого, врача, архитектора, актера и учительницы - все традиционные сферы деятельности интеллигенции.

Третий фактор тесно связан с престижем таких профессий, как официант (факторная нагрузка 0,72), продавец (0,67), таксист (0,64) и товаровед (0,60). Исходя из общего для данных профессий признака - связи со сферой обслуживания, будем называть данный фактор оценкой "материального детерминизма". Анализ ценностей основы высоких оценок престижа данных профессий позволил предположить преувеличение роли материальных моментов.

В состав четвертого фактора вошли оценки престижа профессий хозяйственного руководителя (0,74), экономиста (0,60), зоотехника (0,59). Все эти профессии требуют высшего образования. Поэтому будем называть этот фактор статусной оценкой специалистов.

В пятом факторе наиболее значительные факторные нагрузки характерны для профессий бухгалтера (0,54), сантехника (0,54) и наладчика (0,54). Сравнительно большие факторные нагрузки выявляются еще у престижности профессии медсестры (0,47) и секретаря-машинистки (0,44).

В составе этого фактора собраны профессии разного типа, поэтому будет более правильно называть его статусной оценкой, под которой следует понимать зависимость оценки от уровня образования, требуемого для данной профессии.

Таким образом можно обобщить, что шкала престижа формируется, во-первых, в зависимости от социальных характеристик труда (т.е. занятием каких социальных групп данный труд является), во-вторых, под воздействием сферы профессиональной деятельности (материальное производство, гуманитарный труд и т.д.) и, в-третьих, на основе повешенного внимания общества к тем или иным видам труда в связи с нехваткой в них кадров.

В заключение отметим, что в социалистическом обществе престиж профессии преимущественно отражает существующее разделение труда и связанный с ним социальный характер этого разделения.

Проблема формирования престижа профессий в процессе включения молодежи в социальную структуру общества важна в двух аспектах: во-первых, для определения того, как молодежь перенимает отношение к профессиям в процессе созревания и как оно социально детерминировано в зависимости от особенностей процесса подготовки к трудовой деятельности и, во-вторых, для понимания того, как в ходе этого процесса осуществляется сознательное и целенаправленное воздействие на формирование престижа отдельных профессий.

О РОЛИ ТОРГОВЛИ В СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА

В. Ярве

В процессе социалистического воспроизводства главенствует производство. Остальные фазы этого процесса - распределение, обмен и потребление - зависят от уровня развития и объема производства. Однако другие его фазы, в частности распределение, торговля, оказывают на производство сильное обратное воздействие. Объясняется это тем, что через торговлю реализуется большая часть произведенного общественного продукта. При этом торговля как составное неразрывное звено общественного воспроизводства, в котором в определенной мере продолжается процесс производства, считается отраслью производственной сферы.

С другой стороны, торговля - это отрасль сферы обращения, непроизводящая материальные блага, а только реализующая их потребителям. Поэтому положение торговли, ее роль в процессе интенсификации общественного воспроизводства является особой.

Поскольку торговля является крупной отраслью народного хозяйства (к началу 1985 г. в ней насчитывалось 704,0 тыс. предприятий розничной торговли и 326,4 тыс. предприятий общественного питания /2, с. 497/), то она обладает значительными трудовыми, финансовыми и материальными ресурсами, в частности товарными запасами. Чем рациональнее организован процесс движения товаров от производителей к потребителям, тем быстрее они реализуются, тем меньше затраты живого и овеществленного труда и выше эффективность функционирования не только самой торговли, но и процесса общественного воспроизводства в целом. Реализация этой сложной проблемы существенно зависит от влияния многих внешних и внутренних факторов - соответствующие юридические акты, ведомственные инструктивные материалы, экономические интересы партнеров, внедрения соответствующих рекомендаций экономистов в хозяйственную практику, качества коммерческой работы и т.д. - на результаты работы как торговой отрасли в целом, так и каждой ее организации и предприятия. Необходимы новый уровень координации сотрудничества, точные экономические расчеты, подчинение интересов отраслей и ведомств, формирующих ассортимент и качество продукции (товаров) интересам потребителя. Ассортиментная политика должна быть правильной - все товары должны иметь не просто "товарное", но и "социальное" лицо, отражающее спрос потребителей. Этим вызывается положительная реакция по всей цепи производитель - потребитель по достижению соответствия между по-

купательским спросом населения, с одной стороны, объемом, ассортиментом и качеством выпускаемой продукции (предложением), с другой. В результате сокращается время нахождения товаров в сфере обращения, уменьшаются затраты всех видов ресурсов в процессе производства и реализации материальных благ. Однако на этот момент принципиального значения как в экономической литературе, так и в хозяйственной практике обращается недостаточно внимания. К. Маркс писал: "...Время обращения не является положительным элементом, создающим стоимость; если бы оно равнялось нулю, то создание стоимости дошло бы до высшего предела" /1, с. 31/.

Следовательно, для обеспечения экономического прогресса страны для достижения в народном хозяйстве в целом наибольших результатов при оптимальных затратах необходимо повысить эффективность использования овеществленного и живого труда не только в производстве, но и в сфере обращения, в частности в торговле.

При этом очень важен социально-экономический аспект ускорения оборачиваемости товаров, интенсификации торговли, который проявляется в улучшении удовлетворения потребностей населения в экономии времени на получение услуг и в росте свободного времени, что в конечном счете ведет к повышению производительности и интенсивности труда не только в сфере обращения, но и в сфере материального производства.

Литература

1. Маркс К. Экономические рукописи 1857 - 1859 годов // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. - 2-е изд. - Т. 46, ч. 2.
2. Народное хозяйство СССР в 1984 г. - М.: Финансы и статистика, 1985.

SISUKORD. СОДЕРЖАНИЕ

<u>A. Siimon. Kaubanduspotentsiaali kujundamine intensiivistamise tingimustes.....</u>	3
A. Сиймон. Формирование торгового потенциала в условиях интенсификации. Р е з ю м е.....	7
<u>T. Paas. Kaubanduse materiaalne baas Tšehhoslovakkias.....</u>	8
T. Паас. Материальная база торговли в Чехословакии. Р е з ю м е.....	13
<u>I. Siimon. Ühiskondliku toitlustamise põhifondide taastootmise aktuaalseid probleeme.....</u>	14
И. Сиймон. Актуальные проблемы воспроизводства основных фондов питания. Р е з ю м е.....	21
<u>J. Anderson. Kaubarude kasutamise efektiivsus ETKVL-i süsteemis.....</u>	23
Я. Андерсон. Эффективность использования товарных запасов в системе ЭРСЛО. Р е з ю м е.....	29
<u>E. Kaal. Rõivaturu arengut mõjutavad tegurid....</u>	30
Э. Каал. Факторы, воздействующие на развитие товарного рынка. Р е з ю м е.....	33
<u>H. Lindre, T. Mauring, M. Miljan. Jaekaubandusõrgu spetsialiseerimisest ja kontsentreerimisest Eesti NSV linnades.....</u>	34
Х. Линдре, Т. Мауринг, М. Мильян. О специализации и концентрации розничной торговой сети в городах Эстонской ССР. Р е з ю м е.....	39
<u>P. Kasar. Kaadriprobleemid Pärnu kaubandusvalit-suses.....</u>	40
П. Казар. Кадровые проблемы в розничной торговле. Р е з ю м е.....	44
<u>K. Türk. Püsikaadri kujundamise ja kinnistamise probleemid.....</u>	45
К. Тюрк. Проблемы формирования устойчивых кадров. Р е з ю м е.....	49
<u>E. Kolk, V. Tamn. Lepingulised töövõtuvormid ol-meteeninduses.....</u>	50
Э. Кольк, В. Тамн. Договорные формы подряда в системе бытового обслуживания. Р е з ю м е.....	53
<u>M. Järveots. Riiv- ja kõõvilija müügi organisee-rimine Eesti NSV-s.....</u>	54
М. Ярвеотс. Организация торговли овощами и фруктами в Эстонской ССР. Р е з ю м е.....	56
<u>Я. Альвер. О применении графического метода для оценки ритмичности товарооборота.....</u>	57
<u>M. Kaas. Metodoloogiline lähenemine väikese ja keskmise ettevõtte uurimisele.....</u>	62
A. Кылу, П. Пээтс. Анализ влияния качества труда на величину заработной платы в розничной торговле..	70
<u>E. Magdik. Rõlvõtte rolli suurendamine teenuste efektiivsuses.....</u>	76
В. Сайдла. О тенденциях развития продажи товаров в кредит.....	81
<u>Я. Бельчиков. Управление торговлей в ВНР.....</u>	88
<u>Л. Ауварэт, Х. Демис. Prestiiziprofession.....</u>	94
<u>В. Ярве. O rolli kaubanduses ja tootmises ühiskond-liku tootmises.....</u>	106