

TARTU RIIKLIKU ÜLIKOOLI
TOIMETISED

УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
ТАРТУСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА
ACTA ET COMMENTATIONES UNIVERSITATIS TARTUENSIS

554

ВОПРОСЫ ТОВАРОВЕДЕНИЯ
И ЭКОНОМИКИ ТОРГОВЛИ

ТРУДЫ ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ НАУКАМ

TARTU RIIKLIKU ÜLIKOOLI TOIMETISED
УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
ТАРТУСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА
ACTA ET COMMENTATIONES UNIVERSITATIS TARTUENSIS
ALUSTATUD 1893.a. VIHK 554 ВЫПУСК ОСНОВАНЫ В 1893.г.

ВОПРОСЫ ТОВАРОВЕДЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ ТОРГОВЛИ

ТРУДЫ ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ НАУКАМ

ТАРТУ 1980

Редакционная коллегия:

Е. Кайтса, Х. Паутс, Х. Сийгур, Э. Хальясте, Э. Кольк
(отв. редактор)

Arh.

Tartu Riikliku Ülikooli
Raamatukogu

6054

НЕКОТОРЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ РЕСУРСАМИ

А. Сиймон

Кафедра экономики отраслей народного хозяйства

В условиях роста производства товаров народного потребления, расширения и усложнения их ассортимента, неуклонного подъема уровня жизни, а также потребности населения, роста розничного товарооборота значительно повышаются требования к управлению товарными ресурсами.

Несмотря на большую актуальность поднятых вопросов в экономической литературе все же недостаточно конкретизируется определение товарных ресурсов. Многие авторы, изучая источники, развитие, планирование, управление, использование товарных ресурсов, не определяют само понятие товарных ресурсов¹ или только подчеркивают, что товарные ресурсы представляют собой материальную основу розничного товарооборота. Даже в учебниках для торговых вузов товарные ресурсы дефинируются не одинаково².

По нашему мнению, целесообразно различать товарные ресурсы средств производства от товарных ресурсов предметов потребления (см. рис. I).

В свою очередь, о товарных ресурсах предметов потребления можно говорить как в широком смысле³, так и узком смысле.

¹ Торговля в развитом социалистическом обществе. М., "Экономика", 1977, стр. 61-91. В. В о р о н и н. Стимулировать эффективное использование товарных ресурсов. - "Советская торговля", 1980, № I, с. 7-10 и др.

² Например 2 дефиниции:

а) Товарными ресурсами называется "продукция промышленности и сельского хозяйства, которая поступает в плановом порядке в ... торговлю для продажи населению, учреждениям для потребления и хозяйственных нужд, а также для создания резервных запасов". Экономика советской торговли, М., "Экономика", 1977, с. 73.

б) "Товарными ресурсами предметов народного потребления является вся продукция, используемая в народном хозяйстве для производственного и личного потребления". А.М. Фридман. Экономика советской кооперативной торговли. М., "Экономика", 1976, с. 69.

³ Товарные ресурсы предметов потребления в широком смысле можно условно сравнивать с товарными фондами, хотя первые включают и нефондированные местные ресурсы товаров.

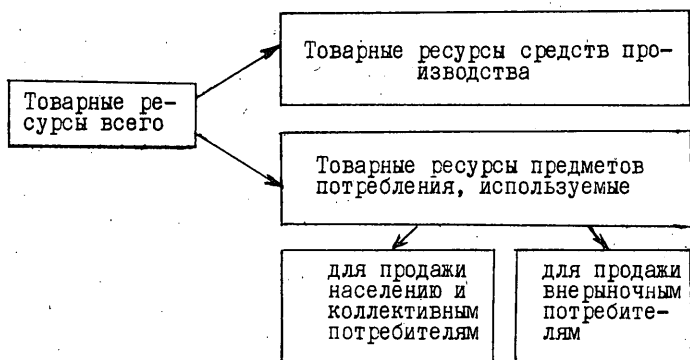


Рис. I. Классификация товарных ресурсов

Товарные ресурсы в широком смысле определяются с помощью материальных балансов, а в узком смысле — с помощью баланса розничного товарооборота.

Для удовлетворения спроса населения и дальнейшего развития розничного товарооборота значение имеют именно товарные ресурсы в узком смысле. Следовательно, самое важное значение имеет определение их понятий и народнохозяйственного значения.

Товарными ресурсами (в узком смысле) называются предметы потребления, которые поступают в торговлю для продажи населению и коллективным потребителям⁴. Эти товарные ресурсы включают товарные запасы на начало периода и поступление товаров в течение периода.

Исходя из такого определения товарных ресурсов, их объем отличается как от товарных запасов, рыночных фондов, так и от товарного обеспечения розничного товарооборота. Товарные запасы и поступление товаров являются элементами товарных ресурсов и отдельно не отражают их объема⁵. Рыночные фонды,

⁴ В порядке обсуждения, можно предположить такие понятия, как рыночные ресурсы, торговые ресурсы.

⁵ По мере повышения оперативности производства, улучшения системы управления товародвижением, совершенствования работы транспорта возрастает значение поступления в товарные ресурсы и создаются предпосылки для сокращения доли товарных запасов. Так, в 1978 году в СССР доля товарных запасов в розничной сети (на начало года) по розничному товарообороту составила 16%, в т.ч. по продо-

являясь самым важным элементом поступления товаров, а через поступление и важным элементом товарных ресурсов, тоже не характеризует совокупность товарных ресурсов. Товарное обеспечение товарооборота, включая в себя поступление товаров и изменение товарных запасов (+ уменьшение, - увеличение), в конкретном периоде тем самым отличается от поступления и рыночных фондов как ее части.

Обобщая народнохозяйственное значение управления товарными ресурсами, следует согласиться с учеными, которые называют управление товарными ресурсами фактором "успешного функционирования рынка"⁶ и "повышения эффективности торговли"⁷. Здесь следует подчеркнуть два аспекта.

Во-первых, управление товарными ресурсами играет большую роль в удовлетворении платежеспособного спроса населения, обеспечении дальнейшего развития торговли, в том числе динамического развития розничного товарооборота и способствует неуклонному подъему уровня жизни народа, повышению качества обслуживания покупателей.

Во-вторых, уровень управления товарными ресурсами влияет (в основном через товарооборот и товарные запасы) почти на все качественные показатели торговой деятельности (на товарооборачиваемость, производительность труда, использование основных фондов, уровень издержек обращения и др.) и вместе с тем - целиком на экономическую эффективность торговли⁸.

Важной проблемой является также определение основных составных элементов управления товарными ресурсами.

В экономической литературе только немногие авторы характеризуют сущность и составные части этой сложной проблемы, Так, Н.Г. Маркина считает, что проблема управления товарными

востребованным товарам - 8% и непродовольственным товарам 23%, а в 1970 году соответственно 19; 9 и 27%. Расчеты сделаны по данным статистического ежегодника "Народное хозяйство Эстонской ССР в 1978 году", Таллин, 1979, с. 141, 235.

⁶ Торговля в развитом социалистическом обществе. М., "Экономика", 1977, с. 61.

⁷ Н. Маркина, В. Подобедов. Товарные ресурсы непродовольственных товаров и резервы их роста. - В сб.: Проблемы эффективности торговли. М., МИНХ, 1975, с. 21.

⁸ А.И. Путинцев. Управление товарными ресурсами в кооперативной торговле. М., "Экономика", 1978, с. 4-7.

ресурсами "включает прежде всего оптимизацию их величины и товарно-групповой структуры, оперативное маневрирование ими и рациональное размещение ... совершенствование хозяйственных связей предприятий торговли и производителей товаров и т.д."⁹ По мнению А.И. Путинцева, управление товарными ресурсами как комплексная проблема включает такие глобальные проблемы, как формирование и распределение товарных ресурсов, формирование товарного ассортимента и построения торговой сети, совершенствование работы в промышленности, товароснабжение розничной торговой сети, совершенствование организационной структуры управления товарными ресурсами, применение ЭВМ в управлении товарными ресурсами¹⁰.

По нашему мнению, многие из названных проблем очень тесно связаны между собой, причем решение одной проблемы является средством решения другой. Например, совершенствование хозяйственных связей, применение ЭВМ и совершенствование организационной структуры управления можно считать уже средствами, мерами для повышения эффективности управления товарными ресурсами. Поэтому целесообразно в управлении ресурсами различать (в порядке обсуждения) только три главных элемента, причем под каждым элементом следует рассматривать целый комплекс конкретных задач (см. рис. 2).

Формирование, распределение, размещение и использование товарных ресурсов очень тесно связаны между собой. Поэтому для повышения эффективности управления товарными ресурсами надо сосредоточить внимание на таких мерах, путях, которые дадут возможность комплексно совершенствовать управление товарными ресурсами на всех этапах процесса обращения (в промышленности, в оптовой и розничной торговле). Таких путей два: 1) использование достижений научно-технического прогресса и 2) совершенствование хозяйственного механизма.

С помощью научно-технического прогресса, на базе технической перевооруженности всех элементов трудового процесса и ЭВМ надо обеспечить создание таких систем изучения и прогнозирования спроса; заказов; анализа, контроля и планирования товарных ресурсов; товародвижения и такую технологию, в которых были бы более интенсивно соединены все этапы и стадии процесса товарного обращения.

⁹ Торговля в развитом социалистическом обществе. М., "Экономика", 1977, с. 72.

¹⁰ А.И. Путинцев. Управление товарными ресурсами в кооперативной торговле. М., "Экономика", 1978, с. 3-4.

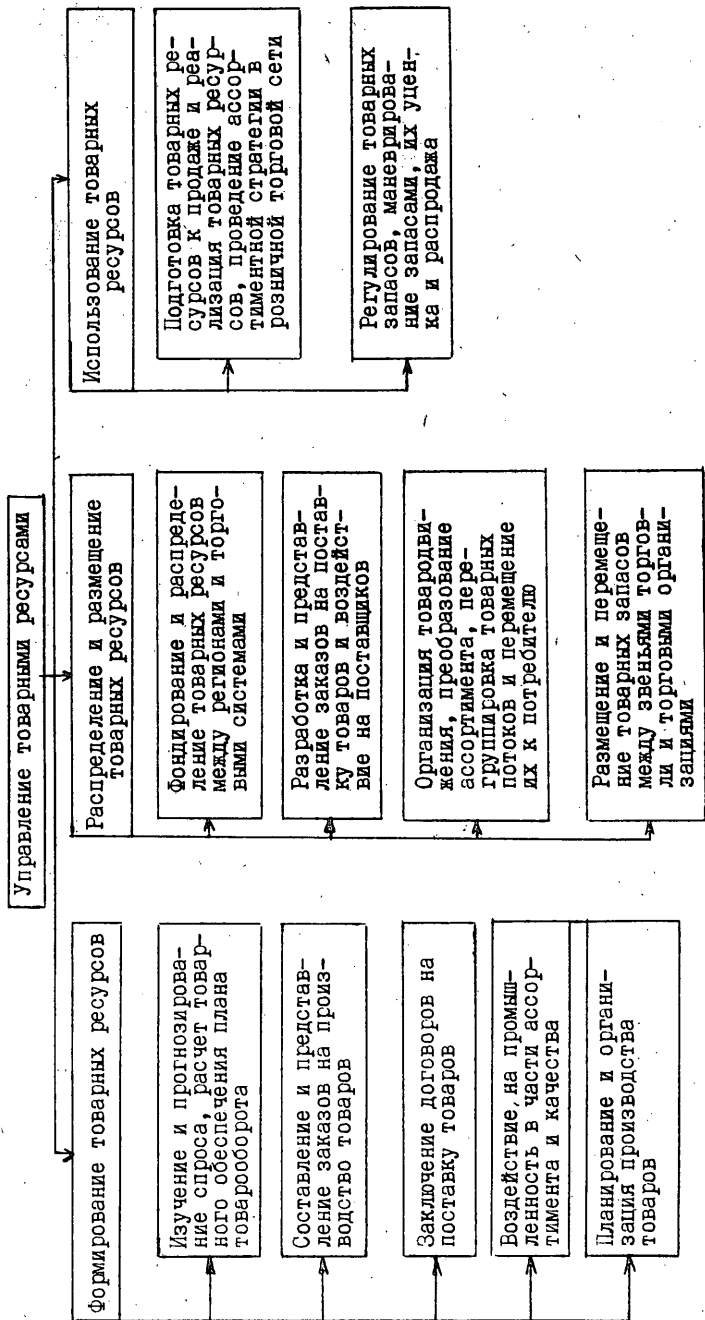


Рис. 2. Элементы и задачи управления товарными ресурсами

При совершенствовании хозяйственного механизма в управлении товарными ресурсами надо обеспечить нацеленность деятельности всех участников на конечные народнохозяйственные результаты. Конечным результатом управления товарными ресурсами является наиболее полное, надежное и своевременное обеспечение потребителей необходимыми товарами. Как в промышленности, так и в оптовой¹¹ и розничной торговле¹² оценочные показатели объема и качества работы не ориентированы в достаточной мере на названный конечный результат. Кроме того, надо достичь комплексности и цельности всех элементов хозяйственного механизма и согласованности между его элементами в промышленности, оптовой и розничной торговле. При совершенствовании формирования и использования товарных ресурсов самое важное значение имеют такие элементы хозяйственного механизма, как планирование, экономическое стимулирование, материальная ответственность¹³. Как следует из приказа министра торговли СССР № 251 от 5 октября 1979 года¹⁴ торговым специалистам предстоит большая работа при разработке предложений для совершенствования планирования и хозяйственного механизма в торговле, особенно при планомерном формировании товарных ресурсов, при поставках товаров.

¹¹ Ф. П а н к р а т о в. Оптовая торговля: сущность и критерии эффективности. - "Советская торговля", № II, 1979. К. С м и р н о в, Т. Ш е с т а к о в а. Оценивать и стимулировать конечный результат. - "Советская торговля", 1980, № I, с. 13.

¹² М. Д а р б и н я н. Повысить уровень плановой и хозяйственной работы. - "Советская торговля", 1979, № II, 3-8. Н. Б е л о т е л о в а. Совершенствовать системы плановых показателей в розничных торговых предприятиях. - В сб.: Совершенствование механизма и методов управления. М., 1978, с. 56-61.

¹³ В. В о р о н и н. Стимулировать эффективное использование товарных ресурсов. - "Советская торговля", 1980, № I, с. 7-8; В. П. Ш и м а н с к и й. Развитие торговли: эффективность и качество. М., "Знание", 1979, с. 37.

¹⁴ "Советская торговля", 1980, № I, с. 60-61.

ON SOME THEORETICAL ASPECTS OF MANAGING COMMODITY RESOURCES

A. Siimon

S u m m a r y

From the viewpoint of better meeting people's demands and raising the economic efficiency of trade, managing commodity resources is a vital matter. Although the problem is highly topical, several of its theoretical aspects have not yet been sufficiently analysed, therefore the present paper attempts to specify the concept of commodity resources and its interconnection with those of inventory adjustment and commodity input, likewise outlining the principal tasks and ways of managing commodity resources and indicating the main means for raising its efficiency.

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА УСЛОВИЙ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЛИ В РЕГИОНАЛЬНОМ РАЗРЕЗЕ

Т. Паас

Кафедра экономической кибернетики и статистики ТГУ

Выполнение обширной программы социального развития и повышения уровня жизни советского народа требует уделения большего внимания совершенствованию организации и планирования сферы обслуживания, а особенно торговли, так как преобладающая часть всех материальных благ поступает населению через розничную торговую сеть.

Повышение качества торгового обслуживания населения предполагает основательное изучение и анализ региональных условий развития торговли. Факторы, влияющие на развитие торговли в конкретной территориальной единице, можно разделить в две большие группы: 1) факторы, влияющие на развитие торговли через платежеспособный спрос и 2) факторы, влияющие на развитие торговли через предложение товаров народного потребления.¹

Учет влияния этих факторов занимает центральное место в совершенствовании планирования торговли. Важнейшим показателем развития торговли является объем розничного товарооборота. Экономическое содержание розничного товарооборота определяется продажей товаров конечным потребителям в обмен на их денежные доходы.

Возможным подходом к изучению и анализу условий формирования розничного товарооборота в региональном разрезе является применение статистических методов, в частности методов корреляционного, регрессионного и факторного анализов.

Применение методов корреляционного и регрессионного анализов позволяет количественно измерить влияние факторов на формирование розничного товарооборота и оценить межфакторные связи. Факторный анализ позволяет выявить внутренние скрытые связи и закономерности между исследуемыми факторами, сократить число показателей и разработать комплексные оценки условий развития торговли.

¹ Т. Паас. Исследование факторов территориального размещения объема розничного товарооборота, - Уч. зап. Тартуского гос. ун-та, вып. 451, Тарту, 1978, с. 87.

В настоящей работе подвергались анализу следующие факторы, оказывающие влияние на формирование розничного товарооборота в регионах² Эстонской ССР: покупательные фонды, сбережения, миграция денег, промышленная продукция и бытовые услуги на душу населения, удельный вес городского и трудоспособного населения, густота шоссежных и железных дорог на 1 км², плотность сельского населения, торговая площадь промышленных магазинов на 1000 жителей, средний размер торгового предприятия (м²). В результате проведенного факторного анализа получено три обобщенных показателя-фактора, в которых сарегистрирована информация об условиях формирования розничного товарооборота в регионах республики: 1) показатель уровня урбанизации, 2) показатель концентрации сельского населения и 3) показатель покупательной способности населения.

Уровень этих обобщенных показателей-факторов по регионам и годам анализируемого периода показывают факторные веса. Анализ факторных весов позволяет дать оценку условий формирования розничного товарооборота в конкретном регионе, имеющую практическую значимость для обоснования планов регионального развития торговли.

Матрица факторных весов $F = \{f_{ki}\}$ для удобства проведения дальнейшего анализа обычно стандартизуется. Если стандартизованное значение факторного веса равно нулю ($f_{ki} = 0$), то уровень данного фактора у k -ого объекта среди изучаемой совокупности объектов имеет средний уровень. Чем больше абсолютное значение стандартизованного факторного веса, тем больше уровень соответствующего фактора на k -ом объекте отличается от его среднего уровня в положительную или отрицательную сторону.

Комплексную сравнительную оценку уровня общих факторов на k -ом объекте (K_k) можно получить в виде следующей линейной комбинации:

$$K_k = \sum_i \alpha_i f_{ki}, \quad k = 1, 2, \dots, M, \quad (I)$$

² Регионами приняты административные районы (Кингисеппский, Хаапсалуский, Хийумааский, Раквереский, Раплаский, Пайдеский, Вильяндиский, Йыгеваский, Валгаский, Пылваский, Выруский) и административные районы (Харьвуский, Тартуский, Пярнуский, Кохтла-Ярвеский) с городами (Таллин, Тарту, Пярну, Кохтла-Ярве) республиканского подчинения, выполняющими функции районных центров.

где α_i — коэффициенты сравнительной значимости общих факторов.

Коэффициенты α_i обусловлены тем, что общие факторы могут иметь, с точки зрения формирования изучаемого явления, разное значение и содержание. Сравнительную оценку общих факторов можно представить и как экспертную оценку, причем коэффициент α_i может быть любым действительным числом. При предположении, что общие факторы имеют одинаковую значимость для определения общей оценки условий формирования изучаемого явления, значения $\alpha_i = \pm 1$.

Для получения комплексной сравнительной оценки условий формирования розничного товарооборота в регионах Эстонской ССР, при которой учтено разное экономическое содержание и разная значимость общих факторов, составлено регрессионное уравнение:

$$y = a_1 z_1 + a_2 z_2 + a_3 z_3 + a_0. \quad (2)$$

Зависимой переменной y этого регрессионного уравнения является индекс среднедушевого розничного товарооборота, независимыми переменными z_i являются факторные веса общих показателей-факторов: показателей уровня урбанизации, концентрации сельского населения и покупательной способности населения. Индексы розничного товарооборота рассчитаны как отношения среднедушевого розничного оборота в регионах ЭССР к соответствующему среднереспубликанскому уровню.

Параметры регрессионного уравнения (2) следующие:

$$a_0 = 0,9166, a_1 = 0,0818, a_2 = -0,0093, a_3 = 0,0452.$$

В соответствии с условиями, которые должны быть выполнены при решении факторной модели⁴, общие факторы не коррелированы между собой, т.е. переменные z_i не имеют корреляционной связи. Матрица парных корреляций следующая:

	z_1	z_2	z_3
z_1	I	0,0470	0,0121
z_2		I	0,0409
z_3			I

³ А. Шеремет, Я. Кару. Методы современного факторного анализа в изучении хозяйственной деятельности. — "Экономические науки", 1976, № 9, с. 27-39.

⁴ К. Праги. Факторный анализ. — В кн.: Программы для всех, 6. Тарту, ТТУ, 1972, с. 24-30.

Значимость регрессионного уравнения проверена при вероятности 0,95.

Исходя из регрессионного уравнения (2), коэффициенты сравнительной значимости общих факторов следующие:

$$\alpha_1 = 0,0810, \alpha_2 = -0,0093, \alpha_3 = 0,0452.$$

Наибольшее влияние на формирование розничного товарооборота в регионах республики оказывают обобщенные показатели уровня урбанизации и покупательной способности населения. Показатель концентрации сельского населения оказывает на формирование розничного товарооборота меньшее влияние, при этом оно является отрицательным. Это объясняется экономическим содержанием показателя. Концентрация сельского населения, с одной стороны, способствует развитию торговли в регионе, но, с другой стороны, создает условия для высокой подвижности населения, что обуславливает осуществление покупок в соседних регионах и причиняет уменьшение розничного товарооборота в местных торговых организациях.

В таблице приведены комплексные оценки условий формирования розничного товарооборота — индексы нормативного товарооборота, найденные по регрессионному уравнению (2), и их сравнение с индексами фактического товарооборота в конце девятой пятилетки.

Показатели фактического и нормативного товарооборота относительно сходны. Это свидетельствует о развитии розничного товарооборота в регионах республики в соответствии с объективными условиями его формирования. Отклонения фактического товарооборота от нормативного указывают на хорошую работу торговых организаций региона или на необходимость уделения большего внимания удовлетворению местного и оправданного транзитного спроса. Отклонения фактического товарооборота от расчетного могут быть обусловлены и объективными условиями, влияние которых при проведении настоящего анализа невозможно было учесть (специфические условия региона), так как анализу подвергались только те показатели, которые имеют значимость для всех регионов республики.

Наибольшие различия в фактическом и нормативном товарообороте имеют место в Хийумааском и Валгаском районах. Для Хийумааского района характерны его исключительное местоположение и плохие транспортные связи (только морские и воздушные) с другими регионами республики. Это обуславливает относительно низкую подвижность населения. Хотя индекс промыш-

Т а б л и ц а

Комплексные оценки условий формирования розничного
товарооборота в регионах Эстонской ССР в конце
девятой пятилетки

№ п/п	Регион (в ис- ходящем поряд- ке по фактиче- скому обороту)	Индекс норма- тивного товаро- оборота	Индекс фактиче- ского оборота	Отклонение фактически- го товаро- оборота от нормативно- го (%)	Ранг по норматив- ному обо- роту
1:	2	3	4	5	6
1.	Харьбский	1,104	1,111	+0,63	1
2.	Тартуский	1,029	1,046	+1,65	2
3.	Пярнуский	0,978	1,002	+2,45	3
4.	Кохтла-Ярвеский	0,962	0,995	+3,43	5
5.	Вильяндиский	0,942	0,966	+2,55	6
6.	Раквереский	0,974	0,960	-1,44	4
7.	Выруский	0,916	0,952	+3,93	8-9
8.	Хийумааский	0,869	0,952	+9,55	13
9.	Кянгисепский	0,912	0,913	+0,11	10
10.	Йыгеваский	0,883	0,907	+2,72	12
11.	Пайдеский	0,922	0,897	-2,71	7
12.	Хаапсалуский	0,916	0,881	-3,82	8-9
13.	Пылваский	0,820	0,856	+4,39	15
14.	Раплаский	0,858	0,809	-5,71	14
15.	Валгаский	0,909	0,789	-13,20	11

ленной продукции на душу населения в районе низкий, население района не предпринимает ежедневных поездок на работу в соседний район (как, например, население Раплаского района). Кроме того Хийумааский район является туристическим районом.

Низкий уровень розничного товарооборота по сравнению с объективными условиями его формирования в Валгаском районе объясняется в определенной мере торговым тяготением некоторых городов Латвийской ССР.

KOMPLEXSCHÄTZUNG DER BEDINGUNGEN DER ENTWICKLUNG DES HANDELS IN DEM REGIONALEN ABSCHNITT

T. Paas

Z u s a m m e n f a s s u n g

Das Vervollkommen der Planung und Organisation des Einzelhandels verlangt die gründliche Erforschung der Bedingungen seiner Entwicklung im regionalen Abschnitt. Die Benutzung bei der Erforschung der Faktoren der regionalen Formierung des Einzelhandelsumsatzes die Methode gegenwärtige Faktoranalyse ermöglicht die Ausarbeitung der Komplexschätzungsbedingungen der Entwicklung des Handels.

Diese Komplexschätzungen kann man benutzen bei der Prognostizierung und Planung des Handels.

РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ПОТРЕБКООПЕРАЦИИ ЭССР)

К.Х. Сепп

Отраслевая научно-исследовательская лаборатория
экономики торговли ТТУ

Движение товаров, преобразование их производственного ассортимента в торговый и доведение их до конечных потребителей сопровождается образованием определенного товарного запаса. Проблемой развития системы товародвижения является обеспечение оптимального отношения между ростом товарооборота и ростом товарных запасов в регионе. Это достигается в первую очередь разработкой и внедрением оптимальных путей движения товаров. При этом целесообразно использовать различные показатели уровня товарных запасов; из них наиболее интересной является запасоемость оборота отдельных товаров или товарных групп. В системе потребкооперации ЭССР в условиях самого низкого уровня товарных запасов по сравнению с той же системой других республик имеются значительные колебания запасоемости оборота: с 18 коп. на один рубль оборота по ювелирным товарам до 44 коп. на один рубль оборота по канцелярским товарам. Это указывает на большие различия в условиях движения и хранения отдельных товаров, что и отражается в издержках обращения торговли.

Формула определения суммарных издержек по товародвижению за год:

$$c_1 \cdot \bar{V} + c_2 \cdot n,$$

где c_1 - издержки по хранению единицы товара за год;

c_2 - издержки доставки одной партии товара;

$\bar{V}$ - средний запас товаров;

n - число доставок товаров за год.

Эта формула дала возможность средствами математического анализа доказать, что минимальные суммарные издержки обеспечиваются при условии $c_1 \cdot \bar{V} = c_2 \cdot n$.

Рассматривая издержки обращения торговли и условно разделяя их на две части по изложенной формуле, хотя это по особенностям бухгалтерского учета и условиям оплаты транс-

портных расходов не дает точных данных для каких-либо расчетов, можно увидеть преобладание расходов, относящихся к первой половине формулы. Это указывает на необходимость уменьшения среднего уровня товарного запаса. Поскольку последний определяется в зависимости от величины завозимой партии, а она в свою очередь — величиной торгового оборота и частоты завоза товаров, то в определенных условиях торгового оборота одним из наиболее эффективных путей снижения среднего уровня товарного запаса является увеличение частоты завоза товаров. Это достигается или уменьшением партии завоза товаров, или увеличением объема товарооборота. Поскольку уменьшения партии завоза товаров обычно не допускают условия транспорта, то решение этой проблемы возможно только через увеличение торгового оборота, который в общем определяется величиной платежеспособного спроса, с одной стороны, и поступлением товаров от производителей, с другой стороны. В этом смысле увеличение товарооборота невозможно силами торговли, но в системе потребкооперации ЭССР поступление основной массы непродовольственных товаров разделено между четырьмя оптовыми базами универсального ассортимента. Концентрация поступления отдельных товаров или товарных групп в одну оптовую базу увеличивает объем товарооборота этой базы, и это в свою очередь при прежней величине партии завоза увеличивает частоту завоза этих товаров. Это обеспечивает уменьшение запасоемкости оборота только при условии, если не увеличивается звенность товародвижения, т.е. соблюдается схема: производство — оптовая база — магазин также и в условиях концентрации поступления товаров. Но сопутствующая при этом централизация товарных запасов требует определенных капиталовложений в строительство крупных оптовых баз и дополнительных транспортных средств в местах концентрации поступления товаров в регион. Поскольку капиталовложения ограничены как по финансовым средствам, так и по объемам строительства, нужно прежде всего использовать имеющиеся возможности существующей материально-технической базы товародвижения. В данных условиях целесообразно разработать долгосрочную программу оптимизации системы товародвижения, определяя очередность внедрения отдельных мероприятий.

В таких условиях заметные результаты может давать метод выборочного управления запасами. Используя показатель запасоемкости оборота, подсчитанный делением средних запасов то-

варов в складах на розничный торговый оборот по товарным группам, видим, что наиболее высокие показатели у непродовольственных групп товаров. Известно, что кроме объема товарооборота, большое влияние на величину партии завоза оказывают транспортные условия. Для исследования этих условий по данным оперативного учета торговых организаций был определен удельный вес поступления непродовольственных товаров по товарным группам из других республик в систему потребкооперации ЭССР. Для установления связи между названным показателем и показателем запасоемкости оборота подсчитан коэффициент корреляции между ними. Полученный результат 0,3 показывает существование слабой связи между ними. На величину коэффициента корреляции в данном случае оказывают влияние некоторые обстоятельства, действие которых направлено на снижение запасоемкости оборота. Главным из них является несоответствие предложения товаров некоторых товарных групп платежеспособному спросу, из-за чего поступившие в регион товары реализуются быстро и оказываются в запасах только эпизодически. Вторым обстоятельством является поступление некоторых товаров прямо в магазин. Третьим обстоятельством является поступление товаров некоторых групп только из своей республики, из-за чего один из показателей в тех группах оказывается равным 0.

Выделяя из подсчетов 8 таких товарных групп, получим коэффициент корреляции 0,6, что указывает на определенную связь между уровнем товарных запасов и частотой завоза товаров в систему потребкооперации ЭССР, исходящей от транспортных условий. Следовательно, прежде всего нужно провести централизацию товарных запасов и концентрацию поступления товаров в систему по тем группам товаров, в которых большая часть товарной массы поступает из других регионов страны.

Концентрация поступления ряда товаров в системе потребкооперации ЭССР не ограничивает увеличение дальности доставки товаров в розничную торговую сеть, как это часто представляют себе практические работники. Увеличение транспортных расходов при этом покрывается 12%-ным уменьшением запаса товаров. Ограничением концентрации становится число снабжаемых магазинов в регионе. Снабжение более 1000 магазинов с одной базы определенными товарами в настоящих условиях, видимо, нереально. Отсюда вытекает необходимость создания системы снабжения самого многочисленного типа магазинов, кото-

рыми являются магазины товаров повседневного спроса. По непродовольственным товарам это сокращает число снабжаемых магазинов из одного центра более чем на 75%. Поскольку снабжение их продовольственными товарами ведется из районного звена системы товародвижения, то там целесообразно создать и склады товаров повседневного спроса. Расчеты показывают, что осуществление товародвижения 10% непродовольственных товаров по схеме: производственное предприятие - оптовая база - распределительный склад товаров повседневного спроса - магазин товаров повседневного спроса - дает возможность концентрации поступления товаров и обеспечивает движение основной массы товаров по наиболее рациональной схеме товародвижения. Этим достигается увеличение оборачиваемости товаров и интенсификация использования материально-технической базы системы товародвижения.

RESERVES FOR INCREASING THE EFFICIENCY OF COMMODITY MOVING

K. Sepp

S u m m a r y

In a system where the arrival of commodities from producers has been distributed between several warehouses it is possible to raise the frequency of the arrival of commodities through centralizing it, which will guarantee the decrease of commodity supplies in the system. To achieve it in the Estonian cooperation system it will be necessary to specialize warehouses for the commodities the majority of which arrive from the other republics as shown by the mathematical analysis carried out previously.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПЕРВИЧНОГО (ОСНОВНОГО) ЗВЕНА УПРАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫМ ПИТАНИЕМ

А. Аамер

Кафедра товароведения и организации торговли

Главным направлением рационализации структуры управления общественным питанием является совершенствование организационных форм низовых (основных) и средних звеньев отрасли. Это достигается путем создания крупных объединений, организаций и предприятий, способных самостоятельно использовать достижения научно-технического прогресса, внедрять новые формы обслуживания, вступать в прямые связи с предприятиями промышленности, высокорентабельно осуществлять хозяйствование.

В связи с уточнением основного назначения предприятий общественного питания, да и отрасли в целом, совершенствование организации и управления можно осуществлять в двух основных, но и разных направлениях:

1) формирование специализированной кулинарной индустрии непосредственно в общественном питании и на базе этого развивать основные звенья управления;

2) ориентировать общественное питание на промышленное производство полуфабрикатов и кулинарной продукции и на этом основании специализировать имеющиеся и вновь открываемые предприятия общественного питания, т.е. специализировать основное звено управления.

Надо подчеркнуть, что сторонники обеих концепций видят одну общую характерность в дальнейшем развитии общественного питания - это централизация производства полуфабрикатов и кулинарных изделий. Но по совершенствованию организации и управления положения принципиально расходятся. Поэтому целесообразно более основательно исследовать эти две концепции.

В последнее время несколькими авторами, да и в некоторых нормативных актах, высказывается положение, согласно которому наиболее целесообразной и перспективной формой первичного звена управления в общественном питании является комбинат питания или так называемое кулинарное предприятие.

Комбинат питания трактуется как "единый производственно-хозяйственный комплекс, отвечающий требованиям научно-тех-

ческого прогресса и позволяющий коренным образом перестроить организацию и технологию производства продукции в общественном питании, обеспечить резкий рост производительности и эффективности труда в отрасли"¹.

Такой комбинат состоит из крупной кулинарной фабрики, широко разветвленной сети доготовочных единиц питания и из сети магазинов кулинарии и полуфабрикатов.

Однако надо отметить, что среди сторонников комбината питания нет единого понимания о функциях и организации комбинатов.

А. Чернышев характеризует комбинат питания как крупное предприятие, организованное на базе столовой или фабрики-заготовочной, объединяющее в своем составе столовые-заготовочные, раздаточные, буфеты и др.². По его рассмотрению отличительная особенность комбината заключается в том, что он, имея единые производственную программу и план товарооборота, осуществляет и хозяйственно-производственные и административные функции. Он разделяет комбинаты на два типа:

1) комбинаты питания, сеть которых размещается в основном на территории промышленных предприятий и обслуживает их контингенты;

2) комбинаты питания, обслуживающие, кроме контингента рабочих на промышленных предприятиях, также и население прилегающих жилых районов.

Л. Басков также описывает комбинаты двух видов³. Один из видов комбината представляет крупное предприятие, изготавливающее готовую обеденную продукцию для реализации в торговых залах, а также выпускающее полуфабрикаты, кулинарные и кондитерские изделия для снабжения ими доготовочных и магазинов кулинарии.

Разновидностью комбината, по его мнению, является специализированное объединение головного предприятия - заготовочное и однородные единицы - доготовочные, обслуживающие определенные контингенты потребителей.

¹ В.Г. Б ы ч к о в. Общественное питание и актуальные вопросы его развития. М., Экономика, 1978, с. 123.

² А.М. Ч е р н ы ш е в. Общественное питание и его роль в повышении эффективности производства. М., Экономика, 1976, с. 82.

³ Л.П. Б а с к о в. Краткий словарь-справочник экономиста общественного питания. М., Экономика, 1973, с. 38.

Заслуживает внимания описание А. Кочергой двух основных форм комбинатов: на базе фабрик-заготовочных и путем объединения предприятий⁴. Организация торгово-производственных объединений без фабрик-заготовочных (напр., при их отсутствии), по его мнению, может осуществляться на базе имеющейся материально-технической базы. В этом случае снабжение полуфабрикатами осуществляют предприятия пищевой промышленности и специализированные цеха системы общественного питания.

Сторонники комбинатов таким образом не отрицают целесообразность кооперации общественного питания с пищевой промышленностью, имеющей наиболее подготовленную базу для производства полуфабрикатов. Однако они считают необходимым создание собственных производств кулинарной продукции в основном по нижеследующим причинам:⁵

1) география размещения предприятий пищевой промышленности не всегда позволяет в полной мере удовлетворять потребности общественного питания в полуфабрикатах;

2) на нынешнем уровне развития предприятия пищевой промышленности практически не могут осуществлять комплексное снабжение общественного питания всеми видами полуфабрикатов;

3) ассортимент полуфабрикатов промышленного производства узкий и в т.н. большом куске;

4) специализированные предприятия общественного питания не могут быть основным типом предприятий, так как они лишь необходимое дополнение к предприятиям общего профиля, обеспечивающим потребителей полным рационом питания в широком ассортименте⁶.

Таким образом, организация комбинатов питания, по мнению его сторонников, якобы позволяет более квалифицированно обслуживать население, улучшать качество выпускаемой продукции, а также повышать экономическую эффективность отрасли.

Однако существует и другая концепция совершенствования организации и управления основным звеном общественного питания. Основанием этой концепции служит положение, согласно которому основное назначение общественного питания как отрасли

⁴ А.И. Кочерга. Экономические проблемы общественного питания. М., Экономика, 1972, с. 135.

⁵ В.Г. Бичков. Указ. кн., с. 123.

⁶ Экономика общественного питания. Под общ. ред. А.М. Менделевича. М., Экономика, 1978, с. 21-22.

не производство и продажа пищи и полуфабрикатов, а обслуживание населения в недомашних условиях. По этой концепции наиболее целесообразной и перспективной формой основного звена управления в общественном питании не комбинат со всеми описанными разновидностями, а специализированные хозрасчетные объединения предприятий общественного питания.

Сторонники специализированных объединений утверждают, что комбинаты питания не могут быть признаны перспективными по следующим основным причинам:⁷

1) центральные звенья комбинатов - производственные предприятия (фабрика-кухня или заготовочная) не отвечают современным требованиям как в настоящее время, так и в будущем. Они не могут обеспечить высокую эффективность производства, по сравнению со специализированными предприятиями отраслей пищевой промышленности;

2) подчинение предприятий общественного питания и кулинарных магазинов производственному предприятию ограничит относительную самостоятельность первых; это отрицательно скажется на их деятельности по обслуживанию населения;

3) если столовые, кафе и т.п. будут действовать как филиалы кулинарных фабрик, то они могут оказаться в изоляции от предприятий пищевой промышленности; такая обстановка в определенных ситуациях не будет способствовать улучшению общественного питания и может оказаться экономически невыгодной обществу;

4) если столовые и др. наряду с магазинами кулинарии будут подчинены кулинарным фабрикам, то их положение ухудшится. В такой ситуации больше внимания будет уделено магазинам, т.к. реализация продукции через розницу требует меньше затрат труда.

Вышеперечисленные аргументы довольно весомы против создания комбинатов питания как доминирующих основных типов предприятий общественного питания. К этим можно добавить еще некоторые аргументы.

Столовые, рестораны, кафе и т.д. являются первичными самостоятельными единицами в общественном питании. Их всех характеризует один общий признак - обязательное осуществление функции организации и обслуживания процесса потребления и

⁷ В. Р. Мартынов. Общественное питание: вопросы управления и организации. М., Экономика, 1975, с. 82-83.

относительная территориальная обособленность друг от друга. Каждое из них выступает перед своими потребителями как самостоятельное звено, знающее спрос потребителей.

Множество предприятий общественного питания уже работает без кухни. Как правило, собственную продукцию они не производят; не имеют производств бары, буфеты и закусочные. Так, доля столовых-термосов в общем числе предприятий общественного питания системы Минторга ЭССР к началу 1979 г. составляла 32,9% (из числа мест 12,2%). Доля баров, буфетов и закусочных в общем количестве предприятий в это же время составила 27,1% (из числа мест 10,3%).

Построение специализированных объединений предприятий общественного питания имеет ряд важных преимуществ. Основными из них можно назвать следующие:

1) появляется возможность более глубокого изучения обслуживаемого контингента и особенностей потребления; появляется возможность лучше организовать питание по рациональным нормам питания, разработанным для работников определенных отраслей; тем самым обеспечивается рациональное использование пищевых ресурсов;

2) имеется возможность организовать обслуживание на основе единого меню и по единой технологии;

3) упрощается организация труда и управления, повышается ее эффективность;

4) возникают предпосылки для более целенаправленного и рационального использования материальной базы и технологического оборудования;

5) при организации специализированных объединений должны создаваться условия по созданию новых типов предприятий общественного питания, где нет производственных единиц, и организация обслуживания является основной деятельностью работников предприятий.

С учетом сказанного в будущем представляется целесообразным ориентировать предприятия общественного питания на использование полуфабрикатов промышленного производства. Основным типом предприятий, по нашему мнению, должны стать специализированные объединения.

В интересах улучшения организации и управления на первичном уровне представляется целесообразным, чтобы такие объединения создавались преимущественно по обслуживаемым контингентам и по типам предприятий.

На практике общественного питания Эстонской ССР, да и в других союзных республиках, распространены объединенные дирекции предприятий общественного питания или т.н. балансовые предприятия. На базе этих предприятий уже имеется определенный опыт по созданию таких специализированных объединений⁸. В практике уже организовано несколько объединений по школьному и рабочему питанию.

В пользу организации специализированных объединений действуют и факторы, что в Эстонской ССР нет фабрик-кухонь или кулинарных фабрик; в то же время в республике довольно развитая пищевая промышленность, которая в 1978 г. поставила предприятиям общественного питания системы Минторга ЭССР 96,3% мясных полуфабрикатов и 98,3% рыбных полуфабрикатов от всего использованного сырья.

Таким образом, целесообразно, с учетом сказанного, в городах республиканского подчинения Эстонской ССР объединить в единые хозрасчетные звенья, например, единицы питания по месту работы, по месту учебы, а также создавать объединения общедоступных предприятий: объединения столовых и закусочных, объединения ресторанов и кафе и т.д.

Учитывая специфику отдельных городов республики и конкретные условия, представляется организовать такие объединения в трех направлениях:

1) в г. Таллине специализированные объединения по месту работы и по месту учебы; объединения общедоступной сети раздельно по столовым и закусочным и ресторанов и кафе;

2) менее специализированные объединения в г. Тарту, Пярну и Нарва;

3) малоспециализированные, но укрупненные объединения, исходя из территориального признака, в г. Кохтла-Ярве.

Создание таких объединений требует, безусловно, более основательного изучения конкретного положения и научного обоснования. Это важная задача предстоящих лет.

⁸ См. A. J ü r j e n. Koolitoitlustuskoondisest I Toitlustustis. - "Uut kaubanduses", 1978, № 8, lk. 13-16.

SOME COMMENTS FOR ELABORATING CATERING
ESTABLISHMENT ON THE BASIC LEVEL OF MANAGEMENT

A. Aamer

S u m m a r y

In the publication some comments are offered to elaborate catering establishment on the basic (permanent) level of management.

There are two principal ways that allow to improve the management of catering organisation:

- to organize factory-kitchens or united culinary enterprises;
- to organize specialized catering associations.

Both ways have their positive and negative aspects. In the Estonian SSR there is a developed foodstuff industry, which is capable of supplying catering enterprises with semi-manufactured goods.

The majority of existing catering enterprises are working as united enterprises without narrow specialisation.

In order to evaluate the catering establishment and its management it is more expedient to reorganize the existing catering enterprises into specialized catering associations.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ СЕЗОННОСТИ РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА В ЭСТОНСКОЙ ССР

Ю. Сепп

Отраслевая научно-исследовательская лаборатория
экономики торговли

Сезонность розничного товарооборота имеет свои особенности как в торговле отдельными товарами, так и в региональном аспекте. Эти особенности являются существенными и имеют объективный характер не только на высших уровнях организации торговли, но и внутри такой небольшой союзной республики, как Эстонская ССР. Всестороннее изучение закономерностей и факторов внутриреспубликанских различий сезонности имеет большое значение для практической организации торговли и удовлетворения изменяющегося спроса населения. Однако до сих пор соответствующие исследования проводились в основном на более высоких уровнях торговли.

В последующем будут рассмотрены различия в сезонности объема розничного товарооборота торговой сети 15 районов ЭССР. При этом города республиканского подчинения присоединены к соответствующим административно-территориальным районам. Учитывается товарооборот лишь двух основных торговых систем республики — Министерства торговли ЭССР и ЭРСПО. Показатели сезонности исчислены на основе месячных данных 1971–1978 гг. Тренд устранен двукратным сглаживанием с помощью 12-месячной центрированной скользящей средней. Результаты приведены в таблице I.

Средний размах^I сезонности колеблется в районах от 6,25% (в Кохтла-Ярвеском районе) до 11,05% (в Хийумааском районе). Региональная вариация^I показателей сезонности наибольшая в июле — 5,40%, наименьшая в мае — 1,51%.

Сезонность розничного товарооборота является многомерным признаком. При использовании месячных данных его размерность $m=12$. Для анализа региональных особенностей такая размерность оказывается слишком большой, т.е. территориальные различия не во всех месяцах являются независимыми. Это объясняется тем, что внутри года существуют периоды, в которых роз-

^I По формуле среднеквадратического отклонения.

Т а б л и ц а I
Средняя сезонность объёма розничного товарооборота торговой сети в районах
Эстонской ССР в 1971-1978 гг. (в % к тренду)

Районы	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
1. Хаапсалуский	82,5	87,3	99,6	99,1	97,8	102,2	107,3	112,4	101,5	102,7	95,9	111,2
2. Харьковский	89,3	91,7	107,3	102,4	96,4	97,6	97,3	102,0	96,4	100,6	101,8	116,6
3. Хийумааский	79,2	83,0	96,1	92,0	98,8	105,3	115,5	114,4	102,4	102,6	97,8	113,0
4. Ингваский	79,5	83,9	100,4	97,9	95,3	105,2	106,4	113,5	101,7	106,6	96,5	112,3
5. Кингисепский	80,7	86,3	100,4	95,7	98,1	104,1	108,5	116,8	100,9	102,1	96,0	110,2
6. Кохтла-Ярвский	88,4	92,9	107,9	103,0	95,3	97,4	101,8	107,2	96,8	100,4	97,7	110,6
7. Пайдеский	84,3	88,1	101,3	98,6	95,1	102,6	100,1	110,3	100,4	106,6	98,8	113,0
8. Пылваский	80,1	86,2	97,2	95,5	94,6	102,7	110,1	116,7	103,1	108,3	96,7	107,2
9. Пярнуский	81,4	86,4	100,5	98,1	96,4	104,1	117,4	117,1	98,4	98,6	94,2	106,8
10. Раевский	86,1	88,5	102,1	99,5	96,2	102,5	102,1	109,8	100,6	104,2	96,8	111,1
11. Раплаский	84,7	88,3	99,3	99,0	94,7	103,7	107,3	110,1	101,5	104,3	94,7	111,4
12. Тартуский	85,7	88,8	103,3	99,3	94,1	99,7	99,2	107,7	101,1	106,3	100,3	113,9
13. Валгаский	82,6	85,9	102,3	95,3	93,6	104,1	106,5	113,7	101,4	105,6	98,1	109,6
14. Вильяндский	81,4	87,4	100,3	98,1	94,7	101,1	106,1	113,3	101,2	106,2	98,8	111,1
15. Вьурский	81,7	86,8	101,5	96,9	97,4	102,4	106,6	113,9	99,7	106,1	97,3	108,8

нический товарооборот формируется под воздействием специфического комплекса факторов. Такие периоды принято обычно называть сезонами. Необходимо отметить, что в данном случае нас не интересуют сезоны вообще, а именно сезоны в формировании региональных особенностей.

Выявление сезонов представляет собой раскрытие внутренней структуры сезонности, что является одной из главных задач анализа. Для решения этой задачи используется в данной работе метод главных компонент². Этот метод направлен на снижение размерности многомерного признака без существенной потери информации о вариации изучаемого признака в конкретной совокупности. Для этого первоначальные показатели заменяются их статистически независимыми линейными комбинациями (главными компонентами), каждая из которых описывает максимальную часть остаточной дисперсии.

Математическая модель метода главных компонент выражается формулой

$$y_{ij} = \sum_{k=1}^m a_{jk} f_{ki}$$

$$i = 1, \dots, n; \quad j = 1, \dots, m,$$

где y_{ij} - стандартизированное значение j -ого первоначально-го показателя у i -ого объекта,

f_{ki} - стандартизированное значение k -ой главной компоненты у i -ого объекта (факторный вес),

a_{jk} - коэффициент линейной корреляции j -ого показателя и k -ой главной компоненты,

n - количество объектов,

m - количество первоначальных показателей (размерность признака).

Учитывая, что главные компоненты определяются из условия минимизации остаточной дисперсии, можно при анализе ограничиваться p первыми главными компонентами, которые описывают достаточную часть вариации первоначальных показателей. Анализ сводится тем самым к интерпретации выбранных главных компонент на основе факторных нагрузок и факторных весов.

На основе данных таблицы I мы получили следующую факторную структуру (матрицу факторных нагрузок).

² Более подробно этот метод изложен в работе А.М. Дубров. Обработка статистических данных методом главных компонент. М., 1978.

Т а б л и ц а 2
Факторная структура региональных особенностей
сезонности объема розничного товарооборота

	Месяцы (j)					
	I	2	3	4	5	6
a_{j1}	0,950	0,923	0,919	0,878	-0,263	-0,909
a_{j2}	-0,067	-0,162	-0,149	-0,172	-0,573	0,020
	7	8	9	10	11	12
a_{j1}	-0,837	-0,931	-0,764	-0,275	0,642	0,584
a_{j2}	-0,450	-0,150	0,549	0,893	0,493	0,342

В таблице 2 приведены факторные нагрузки первых двух главных компонент, которые описывают 77,9% региональной вариации сезонности розничного товарооборота. Это позволяет пользоваться наиболее эффективным и наглядным графическим представлением результатов анализа.

Сперва представим точками на плоскости двух главных компонент первоначальные признаки - месяцы (рис. I).

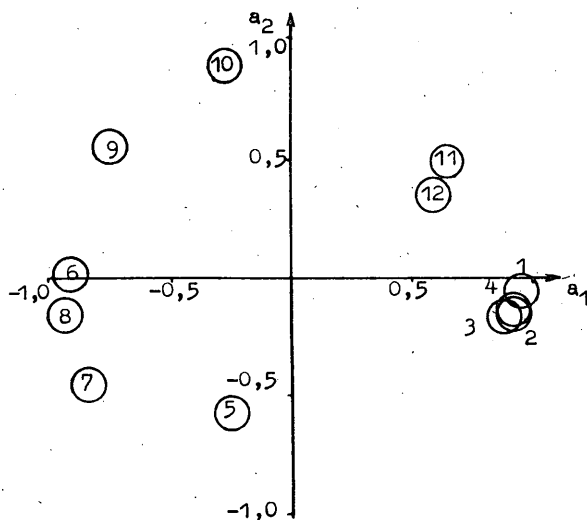


Рис. I. Расположение месяцев в двухмерном факторном пространстве

На рисунке обнаруживается несколько скоплений месяцев. Так как близость месяцев на графике свидетельствует о том, что региональные особенности розничного товарооборота в эти месяцы подчиняются одним и тем же закономерностям и обусловлены очевидно схожими причинами, то соответствующие периоды могут вполне интерпретироваться как сезоны в вышеизложенном смысле. Конкретно можно выделить 5 периодов:

- 1) с января до апреля (в дальнейшем - "весенний сезон"),
- 2) май,
- 3) с июня до августа ("летний сезон"),
- 4) сентябрь и октябрь ("осенний сезон"),
- 5) ноябрь и декабрь ("зимний сезон").

Однако это пока лишь формальный результат. Содержательное обоснование его требует интерпретации главных компонент. При этом полезным оказывается также графическое представление объектов (районов) на основе факторных весов (рис. 2).

Интерпретация главных компонент основывается на знании общих закономерностей формирования розничного товарооборота и социально-экономических особенностей районов.

Объем статьи не позволяет изложить весь процесс интерпретации. Поэтому приходится ограничиваться основными выводами, вытекающими из расположения районов на плоскости двух первых главных компонент. На наш взгляд, можно на рис. 2 выделить 4 группы районов

- 1) Ингеваский, Пылваский, Пайдеский, Тартуский, Валгаский и Вильяндиский районы,
- 2) Хаапсалудский, Хийумасский, Кингисеппский, Раквереский, Раплаский и Вырусский районы,
- 3) Харьковский и Кохтла-Ярвеский районы,
- 4) Пярнуский район.

Учитывая социально-экономические особенности вышеназванных групп, можно сформулировать следующие выводы:

1. Первая главная компонента описывает наиболее существенные особенности сезонности розничного товарооборота, вытекающие из различного уровня общей урбанизации районов. Об этом свидетельствует выделение III группы (средний факторный вес $\bar{F}_1 = +1,995$). Средний удельный вес городского населения в районах этой группы наивысший в республике (86,8% против 42,3% для других районов). Механизм воздействия этого фактора кроется в различиях сезонности как местного спроса населения городов и сельской местности, так и транзитного спроса

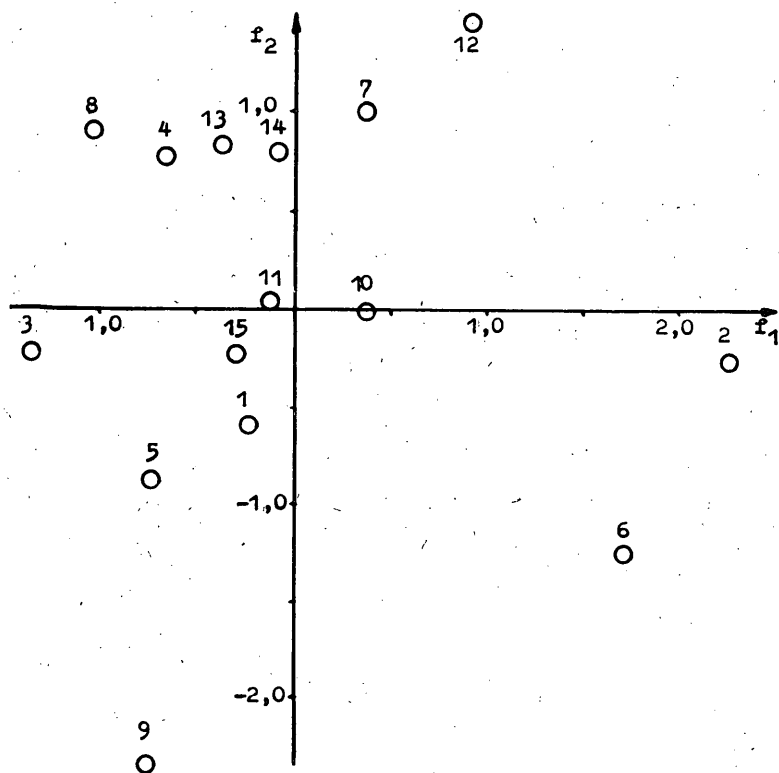


Рис. 2. Расположение районов в двухмерном факторном пространстве (нумерация районов соответствует таблице I).

са. Факторные нагрузки указывают, что наиболее существенные эти различия в весенний и летний сезоны.

2. Вторая главная компонента описывает различия в сезонности товарооборота как в различных типах сельской местности, так и городов. Главным фактором здесь является удельный вес сельского хозяйства (как общественного сектора, так и личного подсобного хозяйства) в районах. Именно за счет этого фактора в основном выделяется I группа районов ($\bar{f}_2 = 0,954$). Коэффициенты парной корреляции второй главной компоненты с удельными весами населения занятого в общественном секторе сельского хозяйства и в личном подсобном хозяйстве соответ-

ственно 0,404 и 0,461. Этот фактор обуславливает относительные различия уровня местного спроса в осенний и зимний сезоны.

Однако необходимо отметить и значение социально-экономических особенностей городов. Курортный характер г. Пярну (и в целом района) вызывает интенсивный транзитный спрос летом и соответственно более умеренный осенью. Специфика г. Тарту как центра образования и науки обуславливает относительно высокий уровень как местного, так и транзитного спроса в осенний сезон.

Влияние этих факторов имеет, конечно, общий характер, но особенно заметно в вышеназванных городах и четко отражается в особенностях сезонности розничного товарооборота соответствующих районов.

REGIONALE UNTERSCHIEDE VON EINZELHANDELSUMSATZ IN DER ESTNISCHEN SSR

J. Sepp

Z u s a m m e n f a s s u n g

Die regionalen Unterschiede der Saisongebundenheit des Einzelhandelsumsatzes tragen den objektiven Charakter und sie sind wesentlich nicht nur auf höheren Ebenen des Handels, sondern auch in einem verhältnismäßig kleineren Gebiet wie die Estnische SSR. Im Artikel werden die Unterschiede des Umfangs von Einzelhandelsumsatz in den Rayons der Estnischen SSR analysiert.

Es stellt sich heraus, daß die Unterschiede hauptsächlich mit dem allgemeinen sozial-wirtschaftlichen Spezifikum der Rayons verbunden sind.

О РАЦИОНАЛИЗАЦИИ ТОВАРОСНАБЖЕНИЯ МАГАЗИНОВ

В. Ярве

Кафедра бухгалтерского учета ТТУ

В настоящее время в условиях высокомеханизированного и автоматизированного производства товаров народного потребления доведение этих же товаров до потребителей примитивными способами является одним из самых отсталых участков работы в системе народного хозяйства. Установлено, что в настоящее время товар на пути следования от поставщиков до торгового зала магазина перегружается более 10 раз¹. Вследствие низкой степени механизации этих работ ручным трудом по перемещению грузов, а также подготовкой товаров к продаже (в том числе упаковкой), занято множество людей. Поэтому повышение производительности их труда (высвобождение их) является в условиях напряженного баланса рабочей силы задачей первостепенного значения.

Накопленный опыт показывает, что подготовка товаров к продаже на складах (на оптовых базах), доставка их в магазины в транспортном инвентаре (в автоконтейнерах) и продажа прямо из него позволяет значительно уменьшить численность работников магазинов, увеличить частоту снабжения и избежать накопления сверхнормативных товарных запасов в магазинах.

Следует отметить, что приоритет по практическому решению вышеприведенных проблем принадлежит в нашей стране специалистам Эстонского потребсоюза². Особого внимания заслуживают их достижения по внедрению прогрессивного метода развозки в контейнерах хлебобулочных изделий.

Экономический эффект применения этого метода развозки и продажи хлебобулочных изделий очевиден. Так, развозкой 100 000 т хлебобулочных изделий до использования контейнеров

¹ К.И. Преображенская. Оптимальная схема движений повседневного спроса от производителя к потреблению. - В сб.: Совершенствование самообслуживания в торговле и пути повышения его эффективности. Киев, 1972, с. 156-159.

² Учитывая государственную важность решения этих проблем, группе специалистов Эстонского потребсоюза в 1977 г. за достигнутые успехи в этой области была присуждена премия Советской Эстонии.

в год было занято 170 автомашин, в условиях их использования справляются только 110-120 хлебовозами с бортподъемником. Справедливость сказанного подтверждается также обстоятельством, что с применением контейнеров существенно увеличилось время использования ящиков для транспортировки хлеба и уменьшились убытки от их списания. Если, например, до применения контейнеров на хлебозаводах Эстонского потребсоюза ежегодно списывали примерно 16000 ящиков, то за 1976-1977 гг. только 359. Это означает увеличение прибыли по хлебопечению примерно на 55,4 тыс. руб. за год, что, в свою очередь, соответствует стоимости 814 колесных контейнеров К-2.

Следовательно, применение контейнеров позволяет значительно повысить эффективность развозки хлебобулочных изделий и культуру обслуживания, уменьшить объем физического труда работников магазинов, так как освобождает их от трудоемких работ по внутримагазинному перемещению этих изделий, существенно сократить расходы по развозке хлебобулочных изделий³.

Вопросам повышения эффективности транспортной работы, применения прогрессивных способов использования транспортных средств уделялось особое внимание на XXV съезде КПСС, в материалах которого подчеркивается: "Сократить в народном хозяйстве транспортные издержки за счет устранения нерациональных перевозок, осуществления комплексной механизации погрузочно-разгрузочных и складских работ, а также проведения других мероприятий"⁴.

³ По расчетам Укр. НИИТОП-а годовая экономия от реализации каждых 100 т хлеба составляет при внедрении товарооборудования около 59 руб. Самообслуживание в розничной торговле. М., "Экономика", 1976, с. 171.

⁴ Основные направления развития народного хозяйства СССР на 1976-1980 гг. М., Политиздат, 1976, с. 16.

ÜBER RATIONALISIERUNG DER WARENVERSORGUNG DER LÄDEN

V. Järve

Z u s a m m e n f a s s u n g

Im Artikel wird das Problem des Containerverkehrs der Waren in den Läden behandelt. Die Nutzung des Containertransportsystems erlaubt die Ladearbeiten auf dem Wege Lieferant - Verkaufsraum bis aufs Minimum zu vermindern.

Dadurch kann man den unbedingen Arbeitskräfteaufwand im Handel senken und die Arbeitsproduktivität steigern, die Versorgung der Läden rhythmischer gestalten und die Qualität der Bedingung der Bevölkerung verbessern.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АНАЛИЗА ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗМЕЩЕНИЯ ЗАПАСОВ НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ ТОРГОВЛЕ ЭССР

М. Мерилай

Кафедра экономики отраслей народного хозяйства

В настоящее время изменение существующего соотношения между товарными запасами в оптовой и розничной торговле в пользу оптового звена является одним из факторов улучшения работы торговли в целом.

Развитию оптовой торговли способствует постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 12 июля 1979 г. "Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма и качества работы". Постановление имеет большое значение для совершенствования советской экономики, в том числе торговли и особенно оптовой торговли. В постановлении предусмотрена разработка нормативов оборотных средств для производственных объединений и указано на необходимость улучшения организации оптовой торговли и повышения норматива товарных запасов в оптовой торговле.

"Чем лучше организовано движение товаров из сферы производства в сферу потребления в соответствии с покупательским спросом, чем меньшая доля средств в виде запаса оседает в каналах торговли, тем больше ресурсов может быть использовано в сфере материального производства"¹.

Функционирование товарных запасов способствует процессу воспроизводства только тогда, когда объем и уровень их не превышает оптимальную пропорцию по отношению к розничному товарообороту.

В настоящее время большие запасы находятся в розничной торговле. К концу 1977 и 1978 гг. в Эстонской ССР удельный вес запасов в розничной торговле составлял 77% и 79% общих запасов торговли. В Министерстве торговли ЭССР соответствующие показатели среди непродовольственных товаров составляли 68% и 67%. Из этих запасов 35-45% находятся на распределительных складах розничной торговли.

Такое размещение запасов в основном обусловлено несоот-

¹ М. Огородник. Фонды торговли и их оптимизация. М., "Экономика", 1977, с. 65.

ветствием материальной базы оптовой торговли и чрезмерным использованием транзитной формы товародвижения.

Сравнивая складское хозяйство оптовой и розничной торговли, видно, что полезная площадь оптовых баз, находящаяся под непродовольственными товарами, превышает соответственную площадь распределительных складов розничной торговли только на 18%, товарные запасы на 1 м² полезной площади на оптовых складах составляют 1097 руб., на розничных складах - 563 руб. (по данным 1978 г.).

Это значит, что на оптовых базах складская площадь используется эффективнее, чем на распределительских складах. Несмотря на это товарные запасы оптовых баз Министерства торговли ЭССР не удовлетворяют потребностей розничных организаций системы на должном уровне, так как оптовые базы Министерства торговли снабжают и торговые организации других систем (ЗРСНО, ОРС и др.). Поэтому оптовые базы направляют 59-60% товаров в розничные организации Министерства торговли, используя транзитную форму снабжения, причем удельный вес транзитного оборота без участия в расчетах в 1978 г. составлял 71,4%.

Такое положение способствует увеличению товарных запасов розничной сети. Это в свою очередь способствует увеличению издержек обращения, особенно издержек хранения, так как содержание больших товарных запасов в раздробленных магазинах обходится значительно дороже, чем на больших оптовых складах. "Чем выше общественная концентрация запасов, тем относительно меньше становятся эти издержки"².

При повышении удельного веса транзитного оборота (а это значит повышения удельного веса запасов в розничной сети) увеличиваются издержки обращения, особенно издержки хранения в розничной торговле. Например, в 1978 г. издержки обращения по подработке, подсортировке, упаковке и хранению товаров составляли из общих издержек на оптовых базах Министерства торговли ЭССР 0,75% а в розничной торговле - 2,6%.

Возможным путем совершенствования анализа формирования и размещения товарных запасов является широкое использование теории управления запасами, в том числе математических мето-

² К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч., т. 24, с. 164.

дов. При проведении анализа факторов³ можно использовать методы корреляционного и регрессионного анализов. Это позволяет количественно оценить связи между уровнем товарных запасов в организациях Министерства торговли ЭССР и факторами, обуславливающими формирование и размещение товарных запасов. Применением методов корреляционного анализа факторов, влияющих на уровень запасов непродовольственных товаров, нашли подтверждение следующие основные положения:

1. В последние годы понизился уровень запасов непродовольственных товаров в магазинах и постепенно уменьшаются территориальные различия в уровне запасов между организациями. Этому процессу способствует развитие розничного товарооборота.

При увеличении розничного товарооборота на 1 м^2 общей площади уменьшаются товарные запасы в днях, т.е. увеличивается скорость оборота. Корреляционная связь между этими показателями отрицательная ($r = -0,641$). Рост товарооборота обусловлен ростом денежных доходов населения, развитием туризма, а также увеличением производства товаров народного потребления.

2. С другой стороны, при увеличении общей площади магазинов уменьшается доля торговой площади магазинов. Этот процесс способствует уменьшению товарооборота на 1 м^2 общей площади (корреляционная связь между общей площадью и товарооборотом на 1 м^2 общей площади отрицательная ($r = -0,818$)), следовательно, повышению уровня товарных запасов.

При таких условиях трудно показать имеющийся в магазинах

³ Выделяются следующие группы факторов по их экономической сущности, оказывающих влияние на скорость обращения, а также на формирование и размещение товарных запасов: 1) общеэкономические факторы; 2) факторы сферы производства и транспорта; 3) факторы сферы социалистического обращения; 4) факторы потребления и конъюнктуры рынка. См. П. Шуляк. Товароборот и товарные запасы потребительской кооперации СССР. М., "Экономика", 1967, с.118-123. В советской экономической литературе встречаются и другие классификации факторов. Например, М. Огородник и к. Указ. раб.; А. Гребнев. Автоматизированная система планирования розничного товарооборота. М., 1972 и др. Основными факторами, влияющими на формирование и размещение запасов между розничной и оптовой торговлей, является материальная база торговли (особенно оптовой торговли), рациональная организация завозки товаров и объем розничного товарооборота.

ассортимент товаров, своевременно его пополнять без нанесения ущерба культуре обслуживания покупателей.

При совершенствовании размещения и формирования товарных запасов следует большую часть товаров разместить на оптовых складах и этим увеличить складской оборот оптовой торговли. Это позволит сократить уровень запасов в магазинах, освободить значительные площади подсобных помещений для хранения товаров и расширить за счет этого торговую площадь. Увеличение доли торговой площади в общей площади магазина способствует развитию товарооборота, а это значит, что при прочих равных условиях можно более полно удовлетворить спрос населения.

IMPROVEMENT OF THE ANALYSIS OF THE FORMING AND LOCATING
SUPPLIES OF CONSUMER GOODS IN THE MINISTRY
OF TRADE OF THE E.S.S.R.

M. Merilai

S u m m a r y

One of the most important tasks of the improvement of the organisation of trade is the development of wholesale and as a result of it the enlargement of goods supplies in wholesale warehouses. In order to determine the optimal supplies the level of goods supplies, the factors influencing their formation and location and also the extent of this influence must be analysed. This is achieved by using economic-mathematical methods.

ДВИЖЕНИЕ РАБОЧЕЙ СИЛЫ И ВЛИЯЮЩИЕ НА НЕЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ

К. Тюрк

Кафедра товароведения и организации торговли ТГУ

В современных условиях, когда возможности экстенсивного развития общественного производства в основном исчерпаны и начался переход на интенсивный путь развития, все больше внимания обращается на качественные изменения процесса производства. Если раньше было достаточно ограничиться анализом вещественных факторов производства и отсутствовала первостепенная необходимость анализа личного фактора, то теперь положение коренным образом изменилось. Возрастающий технический уровень производства требует более квалифицированных работников. Ограничены и трудовые ресурсы. В таких условиях для обеспечения народного хозяйства необходимой рабочей силой мы должны не только подготовить квалифицированных работников для всех профессий, но также распределить их в плановом порядке как между производственной и непроизводственной сферой, так и в пределах этих сфер по отраслям народного хозяйства. Любое неплановое движение рабочей силы снижает эффективность производства и ухудшает качество труда. Важность проблемы подчеркивается и в решении ЦК КПСС, СМ СССР и ВЦСПС "О дальнейшем повышении трудовой дисциплины и снижении текучести кадров в народном хозяйстве", где предусмотрены меры для более подробного изучения эффективности социально-экономических мер снижения текучести кадров.

Под движением рабочей силы понимается любое перемещение работников между предприятиями учреждениями и организациями по любым причинам. В результате движения рабочей силы изменяются социально-экономические отношения людей как в производстве, так и вне его.

Во всем народном хозяйстве, а также в отдельных отраслях, предприятиях, учреждениях и т.д. движение рабочей силы происходит в зависимости от вызывающих его социально-экономических причин либо в плановом порядке, либо стихийно. Движение рабочей силы в плановом порядке непосредственно связано с необходимостью обеспечения рабочей силой производства (пуск новых предприятий, реконструкция и модернизация действующих

предприятий и т.д.). В плановом порядке возможно также предвидеть движение рабочей силы, вызванное объективными причинами, как уход на пенсию, поступление в учебные заведения, призыв в армию, перевод на другую работу.

Внеплановым движением рабочей силы, т.е. текучестью рабочей силы, является смена рабочего места по собственному желанию, увольнение по инициативе администрации из-за нарушений трудовой дисциплины, потери доверия и совершения преступления /3, 53-54/.

Движение рабочей силы (а особенно текучесть) вызывает большие убытки. Прежде всего общество теряет немалое количество живого труда, так как во время перемены рабочего места рабочая сила не функционирует. Во-вторых, обществу придется покрыть расходы, связанные с переходом работника с одного рабочего места на другое. В-третьих, общество должно покрыть расходы, связанные с переучиванием работника, его приспособлением в новом коллективе. Расчеты показывают, что ущерб, связанный со сменой рабочего места, считается одной из главных статей потерь как в стоимостном, так и в натуральном выражении, примерно 3 млрд. рублей или 100 млн. человеко-дней рабочего времени ежегодно /3, 75/.

Движение рабочей силы вызвано многими социально-экономическими причинами. Выявление степени влияния каждой причины на движение кадров процесс сложный, так как все эти причины действуют не "чисто", а в комплексе через посредничество сознания людей. Поэтому к анализу влияния социально-экономических факторов и особенно к выводам нужно относиться осторожно. Размеры влияния каждого фактора невозможно точно определить: оно неизбежно проявляется в комплексе с другими факторами.

В современных условиях интенсификации общественного производства, когда приобретает особое значение развитие личного фактора производства, при анализе причин движения рабочей силы целесообразно исходить из воспроизводства рабочей силы как из основы всестороннего развития личности трудящегося. Исходя из начальной и конечной стадии цикла воспроизводства, т.е. из производства и потребления рабочей силы, можно сгруппировать факторы, вызывающие движение рабочей силы, на:

- 1) факторы, влияющие на производство рабочей силы и
- 2) факторы, влияющие на потребление рабочей силы.

На основе вышеуказанной группировки анализом уменьшаю-

щего и увеличивающего влияния каждого фактора можно выявить конкретные возможности ликвидации отрицательных явлений текучести рабочей силы.

Прежде всего организация оплаты труда оказывает влияние на движение рабочей силы. Посредством заработной платы работник воспроизводит свою рабочую силу. Если ее абсолютный уровень не обеспечивает полного удовлетворения первичных потребностей работника данной профессии и его семьи, то будет затруднена подготовка этих работников с необходимой квалификацией. Поэтому среди низкооплачиваемых работников текучесть значительно больше, чем у высокооплачиваемых работников.

При упорядочении организации заработной платы возможно значительное уменьшение текучести рабочей силы посредством оптимизации соотношения между оплатой труда и стажем работы по специальности. Между ними должна существовать причинная связь. Если работник предвидит лучшие возможности для воспроизводства своей рабочей силы в будущем, то он меньше думает о перемене рабочего места. Кроме того, заметная взаимосвязь должна существовать между размером оплаты труда и уровнем квалификации работника, а последнее, в свою очередь, тесно связано со стажем по специальности. Исследования показывают, что для стимулирования повышения квалификации работника, привлечения и закрепления кадров разница в окладах работников разной квалификации должна быть не менее 8% /1, 15/. Но в тех случаях, когда число степеней квалификации незначительное (например: в торговле 2-3), то при повышении каждой степени квалификации рост зарплаты должен быть значительно больше.

К сожалению, в сфере обслуживания это требование не особенно учитывается. Например, соотношение зарплаты торговых работников самой низкой и высшей квалификации колеблется от 6,3 до 29,4%.¹ Значительно лучше дифференцирована зарплата торговых работников в других странах социализма (Чехословакия, ГДР, Венгрия, Польша). В этих странах одновременно с использованием значительно более широкой шкалы квалификации зарплата больше зависит от стажа по специальности и от квалификации. Зарплата работников торговли самой низкой и высшей квалификации различается 65-94% (1,8-13).

¹ Цифры относятся к основному персоналу торгового предприятия.

Для снижения негативного влияния приведенных недостатков целесообразно учитывать стаж по специальности при текущем премировании работников, а особенно при выплате разовых премий и вознаграждения по итогам работы за год /7, 105/. Последнее является особенно важным видом поощрения работников. Выплата премий за год заинтересовывает работников в увеличении коллективных результатов работы за год и способствует закреплению кадров на данном предприятии или в организации.

Воспроизводство рабочей силы зависит также от существующих доплат и льгот. Например работники сельского хозяйства обычно имеют личные подсобные хозяйства, а работники предприятий производства и переработки продуктов питания имеют возможность купить разные продукты питания на льготных условиях и т.д.

Дополнительные (незаконные) доходы можно получить при злоупотреблении должностным положением (например работники торговли, официанты и т.д.). Подавляющее большинство работников данных профессий честные люди, но обойти данную проблему тоже нельзя. Должности, предоставляющие возможность получения незаконных доходов, наиболее привлекают текущие кадры, среди которых более всего нечестных людей, которые ухудшают отношения между членами коллектива, а иногда совершают и уголовные преступления. Все это увеличивает текучесть кадров.

Вторым существенным фактором производства рабочей силы являются коммунально-бытовые условия. Там, где возможности получения квартиры и мест в дошкольных детских учреждениях скромные, очень трудно привлекать и закреплять кадры, особенно молодежь. Нередки случаи, когда молодой специалист из-за отсутствия квартиры или места в детском дошкольном учреждении должен переменить не только место работы, но также специальность и поступить на работу в то предприятие, которое в состоянии удовлетворить его первичные требования в коммунально-бытовой сфере. Особенно большое влияние на движение кадров из-за коммунально-бытовых условий имеет место в торговле, где работает почти 1,8 миллионов работников в возрасте до 30 лет /5, 16/.

Во многих случаях работники при выборе рабочего места не придают особого значения неблагоприятным условиям труда, а прежде всего обращают внимание на коммунально-бытовые условия. На работу в такие предприятия переходят много людей, но

большинство из них временно, только для того, чтобы получить квартиру или место в дошкольных детских учреждениях. Через определенное время они либо возвращаются на бывшую работу (по своей специальности), либо выбирают совсем новую. В конечном результате существенно увеличиваются как текучесть кадров, так и расходы на переквалификацию, а предприятие с хорошими коммунально-бытовыми условиями по-прежнему ощущает недостаток рабочей силы.

Положение можно изменить, используя систему служебных квартир. Если человек увольняется с работы без уважительной причины, то он автоматически лишается и права на служебную квартиру. Такую систему закрепления кадров нужно значительно больше использовать во всем народном хозяйстве, а особенно в сфере услуг.

При рассмотрении вопросов коммунально-бытовых условий нельзя не учитывать проблем расположения рабочего места, квартиры и детского учреждения. Их неудачное расположение (даже на территории одного и того же населенного пункта) может легко привести к увольнению работника по собственному желанию. Это целесообразно учитывать уже при приеме работника на работу.

Факторы, оказывающие влияние на потребление рабочей силы, можно группировать по разному. Но исходя из формирования личности, по нашему мнению, целесообразно классифицировать данные факторы следующим образом. Во-первых, это непосредственная организация труда, которая соединяет работника и средства производства для создания определенных потребительных стоимостей (для выполнения определенной работы). Важно, чтобы организация труда обеспечивала каждому работнику возможность работать по способностям и развивать свою личность. Условия же для реализации такой организации создает четкая инстанционализированная система профессионального роста (не формальная служебная лестница, а реальное изменение характера самого труда)/6,195/. Во-вторых, условия труда, оказывающие влияние на потребление рабочей силы. При этом необходимо обратить внимание как на отдельное условие труда отдельно, так и на их комплексное влияние. Нельзя забывать о том, что резкие колебания в условиях труда оказывают большое отрицательное влияние на потребление рабочей силы.

В-третьих, нужно изучать трудовые отноше-

ния в коллективе. С точки зрения потребления рабочей силы далеко не безразлично, какой в коллективе микроклимат, какие отношения между руководителями и подчиненными. Лишь благоприятствующий психологический микроклимат позволяет добиваться хороших результатов, сопутствует всестороннему развитию способностей работника и их применению, уменьшая тем самым движение рабочей силы.

Движение рабочей силы есть реальное проявление экономического закона перемены труда, вызванного ростом его производительности. Так как общество всегда стремится к достижению оптимальных возможностей эффективного использования трудовых ресурсов, то определенно движение рабочей силы остается. В условиях функционирования системы свободного найма рабочей силы сохранится и движение кадров. Перед нами стоит лишь задача его снижения, доведения до минимума. Именно поэтому важно глубоко и всесторонне изучать любые причины текучести с целью их устранения предприятиями и обществом в целом /4, 45/. Исключительно важное значение приобретает создание на всех предприятиях страны и регионов таких социально-экономических условий и психологического климата, которые превратили бы высвобождение и перераспределение трудовых ресурсов в нормальные воспроизводственные процессы /2, 102/.

При этом нельзя забывать, что влияние вызывающих движение кадров социально-экономических факторов хотя и позволяет добиваться положительных результатов, но не ликвидирует или преобразует причины этого движения. Для оптимизации текучести рабочей силы, для его минимизации нужно соединять потребности индивидов, предприятий и учреждений. Для закрепления кадров, соответствующих потребностям организации и индивидов, их умениям, способностям и профессиям, необходимо прежде всего иметь информацию о движении рабочей силы.

Недопустимо оставлять выбор рабочего места заботой лишь самих индивидов. Такая кадровая политика, проходящая через множество ошибок, приносит невозместимый ущерб как всему обществу, так и каждому индивиду.

Первым шагом в организации движения кадров, в снижении стихийности этого процесса было создание в 1967 г. государственных комитетов использования трудовых ресурсов. Хозрасчетные бюро труда были созданы в 1973 г. К сожалению, роль обоих координирующих движение рабочей силы органов еще скромна. Поэтому первостепенной задачей разрешения рассмат-

риваемой проблемы является перевод организации движения рабочей силы на новые основы. Главным направлением для выполнения данной задачи является трудоустройство лишь через комитеты труда. К сожалению, решение данного вопроса не из легких. Главными препятствиями являются здесь отсутствие соответствующих кадров, нехватка информации и низкий уровень переработки данных в комитетах труда. Формальное же решение вопроса может принести в деле организации движения рабочей силы больше вреда, чем пользы.

Итак, для снижения текучести рабочей силы нужно прежде всего бороться с вызывающими ее причинами и параллельно с этим постоянно совершенствовать системы организации движения рабочей силы.

Л и т е р а т у р а

1. Задорожный В.К., Павловская Н.А. Эффективность оплаты труда в торговле. М., 1979, с. 150.
2. Оникиенко В.В. Вопросы методологии и методики исследования трудовых ресурсов. Киев, 1978, с. 185.
3. Павленков В.А. Движение рабочей силы в условиях развитого социализма. М., 1976, с. 221.
4. Перлов Я.М., Полонская Ж.А. Совершенствование производства и подвижность кадров, с. 41-47. Показатели и факторы эффективности региональной экономики. Свердловск, 1978.
5. Старунский В. За эффективность и качество труда. - "Советская торговля" № II, 1978, с. 12-17.
6. Титма М.Х. Выбор профессии как социальная проблема (на материалах конкретных исследований в СССР). М., 1975, с. 198.
7. Türk, V. Palk sotsialistlikus ühiskonnas. Tallinn, 1972, 205 lk.

THE MOVEMENT OF LABOUR POWER AND THE SOCIO- ECONOMIC FACTORS INFLUENCING IT

K. Türk

S u m m a r y

Due to scientific and technological progress and the deficit of labour power, more and more attention has to be paid to the study of the movement of labour power. As a result of it, it is possible to use direct labour more effectively to rise the efficiency of production.

Investigating the movement of labour power, the author has divided the socioeconomic factors influencing it into two groups:

1. Factors influencing the production of labour power.
2. Factors influencing the consumption of labour power. Complex study of the above-mentioned factors enables to find out the possibilities of restricting labour power fluidity and using these possibilities purposefully.

О МЕХАНИЗАЦИИ ВНУТРИМАГАЗИННЫХ ТРАНСПОРТНЫХ РАБОТ

Я. Андерсон

Отраслевая научно-исследовательская лаборатория
экономики торговли ТГУ

В решениях партии и правительства неоднократно обращалось внимание на необходимость всемерной механизации транспортных работ во всех отраслях народного хозяйства. Эта задача в равной мере относится и к розничной торговле.

В работе магазина можно выделить несколько видов операций. Из них физически труднейшими являются разгрузка и перемещение грузов.

Механизация внутримагазинного продвижения грузов в розничной торговле влияет: а) на уровень транспортных расходов — через время, затраченное на разгрузку и перемещение; б) на расходы на зарплату, так как при низком уровне механизации приходится увеличивать штаты торговых предприятий, а транспортными работами в них вынуждены заниматься все работники.

Ввиду того, что звенность продвижения отдельных групп товаров с кузова автомашины до покупателя и возможности механизации неодинаковы, для исчислений необходимым оказалось вывести структуру товарооборота каждого исследуемого магазина по форме № 3 "торг". Так как групп товаров на этом отчете около ста, пришлось: а) ограничить число изучаемых магазинов, б) проанализировать данные одного квартала.

Учитывая, что с товаром перемещается и тара, обороты выведены в тоннах-брутто, исходя из средних стоимостей. Схемы продвижения грузов и механизация их установлены из специальных наблюдений и бесед с работниками магазинов.

Так как в продуктовых магазинах в среднем на тысячу рублей соответствует груза в размере 2,38 тонн-брутто, а в магазинах товаров повседневного спроса (вкратце "смешанного ассортимента") 1,84, то механизация транспортных работ самая актуальная в первых и по этим соображениям их взято для изучения больше — 14, а магазинов со смешанным ассортиментом — 9. Расчеты проведены на предприятиях технически лучше оборудованных и с довольно большими торговыми площадями, где предпосылки применения крупногабаритных средств более благоприятны. Предприятия выбраны из 7 потребительских обществ

системы ЭРСПО^I.

Уровень механизации внутримагазинных транспортных работ $У_{м.т.}$ вычислен в виде доли работ, выполненных механизированным способом, в общем объеме работ:

$$У_{м.т.} = \frac{T_m}{T_0} \cdot 100, \quad (I)$$

где: T_m - объем работы, выполненный механизированным и полумеханизированным способом (объем работы, выполненный полумеханизированным способом, применяется в размере 50% (в натуральных единицах измерения в тоннах-брутто), T_0 - общий объем работ в тех же единицах измерения. Для исчисления общего объема транспортных работ (T_0) выяснено среднее число перемещений перед продажей массы брутто каждой товарной группы. Умножая число перестановок каждой товарной группы на ее массу и суммируя результаты по всем продаваемым группам, получим общий объем транспортных работ в магазине.

Для вычисления общего объема механизированного труда (T_m) в магазине масса брутто каждой группы товаров умножена на среднее число ее механизированных перестановок (при этом из объема труда, выполненного средствами малой механизации, механизированным учтено лишь 50%). Результаты суммированы по всем продаваемым группам. Средний уровень механизации в отдельных магазинах выведен по формуле № I в процентах.

Из объемистых расчетов представляется уместным вывести лишь общие результаты по укрупненным группам товаров (таблица I).

Выяснилось, что в продуктовых магазинах:

1. По весу брутто (Т) на первом месте молоко и молочные продукты, для разгрузки и перемещения которых расходуется 23 процента из общих внутримагазинных транспортных работ. Но уровень механизации у них лишь 13,6%.

2. Затем следует хлеб и хлебобулочные изделия. Благодаря применению контейнерных перевозок при снабжении многих магазинов, средний удельный вес механизированного труда у группы довольно высокий - 53,0%.

3. Мясо и колбасные товары составляют к общему весу лишь 7,5%, но вследствие нескольких перевешиваний, хранения в хо-

^I Организациями были: Выруское ПО, Пайдеское РПО, Ингева-ское ПО, Раплаское ПО, Элваское ПО, Пылтсамааское ПО и Мирьямааское ПО.

Т а б л и ц а I

Общие показатели разгрузки и перемещения грузов в магазинах 7 потребительских обществ системы ЭРСПО за IV квартал 1977 г.

Группа товаров	Продуктовые магазины					Магазины товаров повседневного спроса				
	вес гру- за в орудто- тоннах Т	средн. число переме- щений Т	объем транс. работ Т	гр. 3х гр. 4	удельный вес в %	вес гру- за в орудто- тоннах Т	средн. число переме- щений Т	объем транс. работ Т	удельный вес в %	всего в %
I	2	3	4	5	6	7	8	9	10	II
1. Молоко и молоч- ные продукты	2696,3	4,5	12133,4	23,0	13,6	171,4	3,8	651,3	13,9	4,2
2. Хлеб и хлебо- булочные изделия	2236,7	3,4	7604,8	14,5	53,0	312,0	2,9	904,8	19,3	51,3
3. Пиво и безалко- гольные напитки	2208,0	3,5	7728,0	14,7	15,8	174,2	4,4	766,5	16,3	12,1
4. Мясо и колбасные изделия	822,4	9,5	7812,8	14,9	11,0	36,8	6,9	253,9	5,4	0,5
5. Бакалейные то- вары	459,3	4,8	2204,6	4,2	12,6	52,0	5,8	301,6	6,4	6,3
6. Алкогольные напитки	338,3	6,0	2029,8	3,9	7,7	109,2	4,6	502,3	10,7	4,1
7. Кондитерские изделия	285,1	6,0	1710,6	3,3	14,5	17,4	6,7	116,6	2,5	4,1
8. Остальные группы товаров	1927,1	5,9	11372,8	21,5	14,6	176,6	6,8	1200,9	25,5	1,4
9. Все товары	10973,7	4,8	52596,8	100,0	19,2	1049,6	4,5	4697,9	100,0	13,8

Из анализа выяснилось, что:

1. Значительно больше перестановок:

а) у охлаждаемых товаров,

б) у товаров, фасуемых в подсобных помещениях,

в) у промтоваров, нуждающихся перед продажей в очистке и проверке, т.е. в складировании. Ввиду множества артикулов и маленьких количеств продажи, промтовары сложно перевести на контейнерные перевозки. Колесные контейнеры применяются лишь для доставки товаров на склад некоторых магазинов, вследствие чего уровень механизации остается низким.

г) при хранении текущих запасов в подвале (за счет спуска и доставки вверх),

д) у товаров, продаваемых за прилавком (необходимость взвешивания, упаковки и передачи покупателю).

2. В обоих типах магазинов благодаря контейнерным перевозкам механизировано в большей степени лишь перемещение хлеба и хлебобулочных изделий (таблица 2).

3. С увеличением торговой площади повышается и уровень механизации внутримагазинных транспортных работ.

4. Низкие уровни механизации и большие колебания в них свидетельствуют о недостаточной оснащенности транспортными средствами, а также о разных условиях их применения.

Механизации внутримагазинных перемещений и транспортировки препятствуют существенно:

1. Несоответствие и расчлененность помещений: ограниченность площадей, расположения их на разных плоскостях, узкие коридоры и двери, склады в подвалах и т.п. Средний размер торговой площади продтоварных магазинов в системе ЭРСПО по состоянию на I.01.78 г. был 61 м^2 (специализированных лишь 44 м^2) и магазинов товаров повседневного спроса - 60 м^2 . Исследование 438 магазинов из 7 потребительских обществ показало, что 70,3% из них построены по проектам, предусматривающим применение устаревших принципов организации торгового обслуживания. И торговая площадь этих предприятий в среднем на 43% меньше, чем более современных.

Из-за несоответствия помещений из 331 продуктового магазина и магазинов товаров повседневного спроса у 14,5% нельзя применить никаких средств механизации перемещения грузов. Во многих случаях это станет возможным лишь после реконструкции или постройки нового магазина. По данным 7 исследованных организаций необходимо в ближайшие годы заменить но-

выми или реконструировать 158 магазинов с торговой площадью 9,53 тыс. м² или по удельному весу из числа их 36,5% и из торговой площади 28,8%.

2. Ввиду несоответствия помещений и скромной технической оснащенности далеко не все предприятия располагают нужными им транспортными средствами. При сравнении тех средств в 331 продуктовых магазинах и магазинах товаров повседневного спроса по состоянию на I.0I.78 г. с примерными нормами технической оснащенности магазинов потребительской кооперации выяснилось, что:

а) Из 291 предприятия имели контейнерную перевозку и продажу хлеба и хлебобулочных изделий 51,2%, а из 165 предприятий применяли колесные контейнеры для бакалейных товаров лишь 22,4%.

б) Наклонными подъемниками, транспортерами и торговыми лифтами оснащены были 82,4% магазинов, но во многих случаях они амортизировались и имеют недостаточную мощность, т.е. нуждаются в замене.

в) Из 338 магазинов располагают простейшими средствами механизация (ручными тележками, паллетами и корзинами на колесах) 85,5%. Но большинство из ручных грузовых тележек несоответствующие — грузоподъемностью меньше 100 кг и низкого качества изготовления.

Ввиду этого у большинства из магазинов уровня механизации, приведенные в данном отчете, ниже минимальных (у продуктовых — 7,7% и у магазинов товаров повседневного спроса — 4,6%).

Непрерывный рост розничного товарооборота обуславливает и всевозрастающие объемы разгрузки и перемещения грузов в магазинах. Для повышения уровня механизации внутримагазинных транспортных работ необходимо:

1. Создать благоприятные условия для использования средств механизации реконструкцией и заменой негодных для этой цели предприятий.

2. Распространить транспортирование и реализацию товаров повседневного спроса с применением тары-оборудования, что дает значительный экономический эффект за счет резкого сокращения трудовых затрат, вследствие комплексной механизации процесса беспереvalочной транспортировки товаров от поставщика в торговые залы магазинов.

В системе ЭРСПО намечено в 1980 году закончить в основ-

ном переход на продажу хлебобулочных изделий из транспортных контейнеров. Хлебобулочные изделия продаются в 1241 магазине, а по состоянию на 1.07.79 г. контейнерные перевозки были внедрены из них только в 694 (т.е. 56%).

3. Перевести фасовку товаров из магазинов на оптовые торговые базы или на распределительные склады, так как фасовка в условиях магазина требует гораздо больших затрат труда (в основном немеханизированного), не говоря о том, что для нее приходится отводить часть помещения розничного предприятия, что дорого и нецелесообразно.

4. В перспективных и годовых планах механизации транспортных работ:

а) учитывать возможности механизации не только с точки зрения отдельного предприятия, но и розничной торговой сети потребительского общества;

б) связывать те работы в розничной сети механизацией товародвижения в пути от поставщика до торгового зала;

5. При проектировании предприятий и при реконструкции необходимо учитывать механизацию транспортных работ.

Приведенные рекомендации служат основой для дальнейшего повышения культуры обслуживания населения и облегчения условий труда работников розничной торговли.

ON MECHANIZATION OF TRANSPORT WORKS INSIDE A STORE TRADE LABORATORY OF TSU

J. Anderson

S u m m a r y

The level of mechanization of transport works in the stores of the cooperative system is still comparatively low: even in technically better equipped groceries and in stores of mixed assortment it is only 19,3 and 15,4 % respectively.

To raise the level of the above-mentioned works, the following measures should be taken:

1) Conditions must be created for a more extensive use of means of transport. In many cases this can be done only after the building of a new store or the reconstruction of the existing one.

2) The technical equipment of stores must be improved.

3) The transport and sale of heavy goods (pastry, drinks, vegetables, etc.) from wheeled containers must be widened.

By the taking of the above-mentioned measures hard physical work in stores can considerably be reduced.

ЭТАПЫ И ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫЕ МОДЕЛИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО БЮДЖЕТА НАСЕЛЕНИЯ

С.А. Страж

Кафедра статистики ТПИ

Потребительский бюджет населения представляет собой уравновешенную структурную экономическую систему, где доходы и расходы между собой уравновешены, а потребление отдельных видов товаров и услуг образует определенную структуру расходной части потребительского бюджета. Уравновешенность доходов и расходов при прогнозировании была решена таким образом, что по крупноагрегированным группам потребления /потребление продовольственных товаров, непродовольственных товаров, услуги и сбережения/ была использована единая функция:

$$y = a_0 + a_1 x + a_2 t,$$

где: x - доходы,
 t - время.

Таким образом, мы имеем экономическую систему, где зависимые переменные y_{it} / $i = 1, 2, \dots, 5$ / образуют структурную систему так, что

$$\sum_{i=1}^5 y_{it} = y_{1t} + y_{2t} + \dots + y_{5t} = y_t$$

и все зависимые переменные линейно связаны с одними и теми же величинами x_t и t . Нами доказано /1/, что в таком случае:

$$\sum a_{i0} = 0, \sum a_{i2} = 0 \text{ и } \sum a_{i1} = 1$$

и следовательно: $y_t = x_t$

Решение проблемы уравновешенности предопределило и этапы составления прогноза.

На первом этапе определяется прогноз по этим пяти крупноагрегированным группам расходов на потребление в государственных и кооперативных предприятиях.

На втором этапе определяется расход на потребление отдельных видов товаров и услуг в государственных и коопера-

тивных предприятиях по дифференцированным моделям.

На третьем этапе определяется прогноз из прочих товарных источников, натуральное потребление и бесплатные услуги и льготы.

На втором этапе прогнозирования определяются расходы населения на потребление отдельных видов товаров и платных услуг в государственных и кооперативных предприятиях по дифференцированным моделям прогнозирования. Всего при моделировании расходной части потребительского бюджета нами опробовано свыше 300 уравнений регрессии вышеприведенных типов функции, из которых 263 дали статистически достоверные результаты. В частности, статистически достоверные результаты по расходам населения на потребление отдельных видов товаров и платных услуг в сочетании с количеством учтенных факторов были следующие:

	Количество функций	Количество факторов
Продовольственные товары:		
мясо и мясопродукты ¹	17	5
рыба и рыбопродукты	9	4
жиры	1	1
молоко и молочные продукты	10	5
яйца	9	5
сахар	1	1
кондитерские изделия	8	3
мука и мучные изделия	1	1
картофель	6	4
овощи	6	3
фрукты	7	3
прочие продукты питания	6	2
алкогольные напитки	6	2
Непродовольственные товары:		
ткани	12	4
готовая одежда	12	4
трикотажные изделия	10	4

¹ Товарная группа - мясо и мясопродукты - была избрана в качестве экспериментальной группы, по которой апробировались всевозможные функции и их преобразование по продуктам питания.

	Количество функций	Количество факторов
Обувь	II	4
мебель и ковры	6	3
товары хозяйственного назначения	I3	3
культтовары	I5	3
галантерея, хитовары и ювелирные изделия	I3	3
прочие непродовольственные товары	6	2
Платные услуги:		
жилищно-коммунальные	7	4
бытовые	II	3
просвещения	4	2
культуры	8	2
транспорта	7	2
связи	7	2
здравоохранения	5	2
прочие услуги	7	2

На основании такого перебора уравнений регрессии мы смогли сделать некоторые заключения о поведении типов функций при прогнозировании. Так, при равных условиях:

- полулогарифмическая функция /с логарифмическим преобразованием зависимых переменных/ дает самые высокие прогностические величины. Далее следуют:
- степенная функция;
- линейная функция;
- полулогарифмическая функция /с логарифмическим преобразованием независимых переменных/ дает самые низкие прогнозы;
- функции, где переменными являются первые разности логарифмов, как правило, дали прогнозы, которые ниже, чем степенные функции;
- функции, где переменными являлись первые разности, частично были статистически незначимые;
- функции гиперболы, как и следовало ожидать, очень часто давали нелогические результаты прогноза.

Кроме того, наши практические расчеты показали, что степенные функции при прогнозировании имели более быстрое уско-

рение по сравнению с линейными функциями. Включение лага в модели также увеличило прогностические значения эндогенной переменной.

Методологической проблемой прогнозирования является выбор функции из числа статистически значимых уравнений регрессий. Нами установлено, что при окончательном выборе функции прогноза базироваться только на величину F -критерия /конечно, при значимости F и в других функциях/ нельзя, так как величины F зависят и от абсолютных значений переменных и главное потому, что величина F указывает на согласованность теоретических значений потребления отдельных благ по выбранной модели по сравнению с эмпирическими значениями в базисном периоде, а с изменением характера развития экзогенных переменных в прогнозируемом периоде могут другие функции дать лучшие результаты. Поэтому при окончательном выборе функций расходов на потребления отдельных благ, по нашему мнению, следует еще считаться с экспертными оценками и отраслевыми и межотраслевыми планами развития народного хозяйства, так, чтобы обеспечить уравновешенной моделью установленный объем расходов на потребления общей группы расходов /продовольственные товары в целом и т.п./.

Исходя из этих соображений, нами выбраны следующие дифференцированные модели прогнозирования расходов населения на потребления в государственных и кооперативных предприятиях.

По продовольственным товарам:

$$\text{мясо- и мясoproдукты} - \Delta \ln y = f(\Delta \ln x_1, \Delta \ln x_2),$$

где x_1 - денежные доходы на душу населения;

x_2 - удельный вес натурального потребления мяса;

$$\text{рыба и рыбопродукты} - y = f(x_1, t),$$

где t - фактор времени;

$$\text{жиры} - y = f(x)$$

$$\text{молоко и молочные продукты} - \ln y = f(\ln x_1, \ln x_3, \ln x_4),$$

где x_3 - удельный вес натурального потребления молока;

x_4 - удовлетворение потребностей в молоке;

$$\text{яйца} - y = f(x_1, x_4),$$

где x_4 - удельный вес натурального потребления яиц;

$$\text{кондитерские изделия} - y = f(x_1, t)$$

$$\text{сахар} - y = f(t)$$

$$\text{мука и мучные изделия} - y = f(t)$$

$$\text{картофель} - y = f(x_5, t),$$

где x_5 - удельный вес прочего товарного и натурального потребления картофеля;

$$\text{овощи} - y = f(x_6, x_{11}, t),$$

где x_6 - удельный вес прочего товарного и натурального потребления овощей;

x_{11} - удовлетворение потребностей в овощах;

$$\text{фрукты} - y = f(t)$$

$$\text{прочие продукты питания} - \ln y = f(\ln x_1)$$

$$\text{алкогольные напитки} - y = f(x_1, t)$$

По непродовольственным товарам

$$\text{ткани} - y = f(x_1, x_{13}),$$

где x_{13} - удовлетворение потребностей в тканях;

$$\text{готовая одежда} - \ln y = f(\ln x_1, \ln x_{13})$$

$$\text{трикотажные изделия} - y = f(x_1, x_{14}),$$

где x_{14} - удовлетворение потребностей в трикотажных изделиях;

$$\text{обувь} - y = f(\ln x_1)$$

$$\text{мебель и ковры} - y = f(x_1, x_{15}, x_{16}),$$

где x_{t-1} - сдвиг влияния денежных доходов на один год /лаг/;

x_{18} - ввод в действие жилплощади на душу населения;

товары хозяйственного назначения - $\ln y = f(\ln x_1)$

культуртовары - $y = f(x_1, x_{t-1})$

галантерея, химтовары и ювелирные изделия -

$$y = f(\ln x_1, t).$$

прочие непродовольственные товары - $\ln y = f(\ln x_1)$

По платным услугам:

жилищно-коммунальные - $y = f(x_1, x_{18})$

бытовые - $\ln y = f(\ln x_1)$

просвещения - $y = f(x_{10})$,

где x_{10} - численность детей дошкольного возраста;

культуры - $y = f(t)$

транспорта - $y = f(x_1, t)$

связи - $y = f(t)$

здравоохранения - $y = f(x_1, t)$

прочие услуги - $y = f(t)$

Наряду с прогнозами расходов населения на потребление отдельных видов материальных благ и услуг в государственных и кооперативных организациях согласно номенклатуре принятым в потребительском бюджете населения, нами еще отдельно рассчитан прогноз спроса на некоторые основные товары длительного пользования. Спрос на эти предметы рассчитан исходя из развития уровня и прогноза обеспеченности ими. Преимуществом этого метода по сравнению с методами, базирующимися на непосредственном анализе и моделировании развития спроса на товары длительного пользования, является диалектический подход к раскрытию процесса формирования объема и структуры спроса.

При прогнозировании обеспеченности предметов длительного пользования на 100 домашних хозяйств следует применять интерполяционные модели, которые позволяют сочетать трендовый анализ с гипотезами относительно развития изучаемого явления в перспективе. Поэтому при прогнозировании обеспеченности товаров длительного пользования широкое распространение получили модели типа модифицированного экспонента и логистической кривой, которые при максимальной аппроксимации фактического развития за базисный период стремились бы достигнуть заданного предела. В качестве предела в работе были использованы нормативы, рекомендованные Межведомственным советом по изучению спроса на товары народного потребления при Министерстве торговли СССР.

Всего производились расчеты по 4 функциям: логистической и 3 функции модифицированного экспонента /простой трендовый, простой в зависимости от денежных доходов и множественная в зависимости от денежных доходов и времени/. Анализ перебора этих функций показывает, что расчеты по показательной функции дали более низкие результаты, чем по логистической. Это объясняется тем, что логистическая кривая характеризует рост с изменяющимся отношением прироста к ординате, а ограничивающий фактор начинает влиять лишь после некоторого момента /точки перегиба/. Модифицированная экспонента характеризует же процесс, на который ограничивающий фактор все время воздействует, причем эффективность его влияния растет вместе с ростом достигнутого уровня.

Окончательный выбор функции при установлении прогноза обеспеченности предметами длительного пользования определяем F - критерием и экспертными оценками. В соответствии с этим прогноз по телевизорам, радиоприемникам, холодильникам и стиральным машинам определен функцией модифицированного экспонента; по магнитофонам, пылесосам и швейным машинам - логистической кривой.

На основе прогноза обеспеченности и среднего срока службы рассчитывался прогноз расходов населения на вышеуказанные предметы длительного пользования.

Прогноз потребления из прочих товарных расходов в основном определялся по экспертным оценкам в связи с тем, что временной ряд фактического потребления не проявлял какой-либо определенной тенденции, а роль его в источниках потребления менее 2% из общего объема конечного потребления.

Уровень потребления из натуральных источников на прогнозируемый период рассчитывается по прогнозу доли натурального потребления.

Прогноз потребления бесплатных услуг за неимением других исходных данных определяется как простая экстраполяция тренда.

Л и т е р а т у р а

- I. Венсель В., Страж С. Статистическое моделирование уравновешенных экономических явлений. Труды ТПИ № 44I, Межвузовский сборник II, Таллин, 1978.

PROGNOSIS STAGES OF CONSUMPTION BUDGET AND DIFFERENTIATED MODELS

S. Strazh

Summary

In this paper the balanced prognosis model of consumption budget for aggregated groups of consumption is represented which determine also the prognosis stages. The results of prognoses by different regression equations of individual goods and services consumption are compared and the choice of differentiated models is justified.

ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОЕ ИЗУЧЕНИЕ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ СЕМЕЙ ТОВАРАМИ ДЛИТЕЛЬНОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ

В.Г. Неуманн

Сектор прогнозирования Эстонского филиала ВНИИКСа

Влияние научно-технического прогресса на развитие общественного производства и повышение уровня народного потребления увеличивает значение социальной дифференциации потребностей населения. Поэтому наряду с интегральным анализом процессов потребления все актуальнее становится разработка дифференцированного подхода к изучению потребностей и потребления с выделением особенностей различных социально-демографических групп населения. Неоднородность жизненных условий и свойств личности предопределяет дифференциацию потребностей членов общества и различие в потреблении.

Интегральный подход — исследование средних показателей потребления отражает лишь поверхность происходящих процессов без выделения различий в потреблении отдельных социально-экономических групп населения. Применительно к товарам длительного пользования (ДП) с помощью интегрального подхода возможно установить величину парка предметов и достигнутого среднего уровня обеспеченности населения этими предметами. Всесторонним анализом общих показателей благосостояния (доходы населения, жилищные условия и др.) определяется общая тенденция развития обеспеченности и спроса, который является основой для обоснования потребности торговли в общих ресурсах товаров длительного пользования. Опираясь только на интегральный подход при анализе и прогнозировании обеспеченности населения товарами длительного пользования и спроса на них, не представляется возможным раскрытие различий в степени удовлетворения потребностей разных слоев населения.

Различия в условиях жизнедеятельности отдельных социально-экономических групп населения ведут к дифференциации их потребностей и потребления. Правомерным является рассуждение, что чем выше уровень жизни и потребления, тем значительнее и дифференциация потребностей, которая в первую очередь определяется множеством социально-демографических факторов¹. Высокий уровень благосостояния обуславливает индиви-

¹ Типология потребления. М., 1978, с. 22.

дуализацию потреблений людей, что особо ярко проявляется на товарах ДП.

По нашему мнению, дифференцированный подход изучения обеспеченности семей предметами длительного пользования может быть осуществлен двумя способами:

- путем анализа влияния отдельных социально-экономических факторов (например, доходности, величины и продолжительность существования семьи) на вариацию обеспеченности семей товарами длительного пользования;

- путем разработки типологии потребителей товаров ДП на основе показателей обеспеченности ими населения и социально-экономических условий жизни.

Типологией потребителей товаров ДП определяются группы потребителей, различающихся социально-демографическими особенностями и условиями жизни, а также структурой и спецификой потребления этих товаров.

Преимущество типологизации потребителей выражается прежде всего в более глубоком детерминированном подходе к раскрытию сущности дифференциации обеспеченности населения изучаемыми товарами.

Необходимо отметить, что комплексная оценка степени удовлетворенности потребности населения в товарах ДП и определение перспектив развития спроса населения на них предполагает совместное использование интегрального и дифференцированного подхода.

Поскольку построение типологии потребителей является менее изученной процедурой анализа обеспеченности семей товарами ДП, то ниже дано описание эмпирической типологии потребителей этих товаров, разработанной в Эстонском филиале ВНИИКСа.

В целях разработки типологии потребителей был применен метод автоматической классификации. В качестве исходных признаков при проведении автоматической классификации выбрано тринадцать синтетических показателей: местожительство; размер и состав семьи; среднедушевой месячный доход; возраст семьи; социальное положение; размер общей жилплощади; индекс обеспеченности семьи электробытовыми машинами. Этот индекс характеризует наличие в семье холодильника, стиральной машины, электропылесоса, электрополотера, швейной машины, посудомоечной машины;

- индекс обеспеченности семьи электробытовыми приборами,

в состав которого включены 15 различных приборов: электрокофемолка, электрофены, электромиксеры, кофейники-электрокофеварки, электробритвы, электрокамины, электросоковыжималка, электроутюг и некоторые другие;

- индекс обеспеченности семьи веломототоварами - мотоциклом, мотороллером, мопедом, мотовелосипедом;

- индекс обеспеченности семьи радиотоварами характеризует наличие телевизоров, радиоаппаратов, магнитофонов, магнитол, электрофонов, громкоговорителей;

- индекс обеспеченности музыкальными товарами. Здесь учитывается наличие в семье пианино или рояля, аккордеона, баяна, гармони и гитары;

- индекс обеспеченности семьи фотокиноварами, при формировании которого изучалась оснащенность семьи фотоаппаратами, фотоувеличителями, киноаппаратами, кинопроекторами;

- наличие в семье легковой автомашины.

В состав исходных признаков были включены, кроме основных товаров ДП, и мелкие электробытовые приборы по расширенной номенклатуре, с целью более рельефного выделения особенностей потребления первых из них. В качестве вспомогательного средства при выборе исходных признаков использовались также данные корреляционных матриц.

Автоматическая классификация проведена на базе двух тысяч четырехсот шестидесяти двух семей республики. Координатные объекты определены методом механического отбора (интервал пятьдесят единиц). Всего отобрано пятьдесят координатных объектов (I; 5I; 10I; ...; 240I респондент).

Для раскрытия сущности отдельных типов проведена их интерпретация по различным социально-экономическим признакам.

Интерпретация типологии потребителей, состоящей из четырех типов, характеризуется следующим образом:

Первый тип - 42,6% семей - материально обеспеченные семьи (общесемейный доход около 450 рублей). Среди таких семей больший удельный вес приходится на жителей села (по сравнению со средним уровнем) и меньший - на таллинцев. Это преимущественно большие семьи с продолжительным сроком существования. Семьи первого типа имеют в своем распоряжении наибольшую жилплощадь. Этим семьям свойствен высокий уровень обеспеченности всеми предметами длительного пользования. Итак, семьи первого типа - большие, материально обеспеченные, с хорошими жилищными условиями и высоким уровнем обес-

печенности комплексом товаров длительного пользования.

Второй тип, охватывающий 38,3% семей - это, в основном, городские семьи средней величины (2-3 человека). В составе этого типа преимущественно молодые семьи и семьи среднего возраста. Уровень образования - выше среднего, большой удельный вес приходится на среднеспециальное образование. Такая семья имеет жилплощадь, несколько уступающую среднему объему. Несколько ниже среднего уровня семьи второго типа обеспечены комплексом товаров длительного пользования. Они низко обеспечены средствами личного транспорта.

Третий тип - 9,6% семей - преимущественно сельские семьи (60% живет в селах и поселках). В составе семьи, в основном, двое взрослых. При этом 80% этих семей самые старые семьи. Доход на члена семьи несколько выше среднего. Объем жилплощади выше среднего уровня. Показатель обеспеченности этих семей традиционными предметами длительного пользования несколько ниже среднего. Семьи третьего типа низкообеспеченные "современными" товарами ДП (магнитофоны, электрокофемолки, фотокинотовары). Следовательно, третий тип - это старые сельские семьи, "малоперспективные" потребители товаров длительного пользования.

Четвертый тип - тип "одиночек" (95% из всех изучаемых единиц). При этом 70% из них женщины. Хотя по доходу на душу населения (137 рублей) они опережают все другие типы, общий доход ввиду малого состава семьи самый низкий (как известно, интенсивность покупок товаров ДП определяется общесемейным доходом). "Одиночки" живут в маленьких квартирах, каждая третья из которых не имеет отдельной кухни. Ввиду стесненных материальных и жилищных условий здесь минимальная обеспеченность всеми предметами ДП по сравнению с другими типами семей.

Коротко опишем тенденцию потребления товаров ДП внутри отдельных типов семей. Значительно лучше других типов обеспечены предметами длительного пользования семьи первого типа. Они практически полностью обеспечены телевизорами (104 предмета на 100 семей), радиоприемниками (143 штук), стиральными машинами (85 штук), электропылесосами (80 штук), швейными машинами (90 штук), велосипедами (120 штук).

Спрос, предъявляемый представителями первого типа, будет отличаться повышенной требовательностью к качеству и техническому совершенству предметов, которые преимущественно при-

обращаются вторично или дополнительно. Малоперспективными в отношении приобретения традиционных товаров ДП являются семьи первого типа. Приблизительно на среднем уровне обеспечены товарами ДП представители второго типа. Поскольку они, как правило, пользуются всеми имеющимися у них предметами ДП не продолжительное время, то спрос на замену ими предъявляется лишь в отдельных случаях. Обеспеченность семей третьего типа многими товарами ДП, в особенности наиболее традиционными, соответствует среднему уровню (телевизор, стиральная машина, мотоцикл).

Ниже приведены данные, характеризующие распределение обеспеченности отдельных типов семей.

(в штуках в расчете на 100 семей)

	Т и п ы			
	I	II	III	IV
Телевизоры	104	92	93	67
Радиоаппараты	143	126	112	98
Магнитофоны	42	30	9	17
Холодильники	75	71	60	32
Электропылесосы	80	64	40	36
Стиральные машины	85	66	74	37
Швейные машины	90	72	77	56
Мотоциклы, мотороллеры	36	17	29	11
Велосипеды, мопеды	120	31	114	35
Автомобили	28	14	11	6
Электроутюги	131	121	115	105
Электробритвы	104	87	77	36
Электрокофемолки	63	60	43	38
Электрофены	20	15	14	13
Фотоаппараты	93	44	42	35
Фотоувеличители	45	15	22	14
Кинокамеры	5	3	3	2
Кинопроекторы	5	2	2	1
Пианино и рояли	11	6	3	3
Аккордеоны и баяны	36	16	8	11
Часы индивидуального пользования	314	138	234	151
Часы общесемейного пользования	226	213	228	169

Мало обеспечены они магнитофонами, электропылесосами. В то же время в расчете на 100 семей третьего типа приходится 114 велосипедов, что указывает на сельский образ жизни. Представители четвертого типа наименее обеспечены большинством предметов ДП.

Однако высокая обеспеченность первого типа предметами ДП не является препятствием для дальнейшего развития потребностей, о чем свидетельствуют высокий уровень желаемой обеспеченности всеми товарами ДП. Приблизительно среднему уровню соответствуют потребности в этих товарах у семей второго типа. В отдельных предметах, например, велосипедах, мопедах и мотоциклах семьи второго типа испытывают меньшую потребность.

Семьи третьего типа при наличии относительно высокого уровня обеспеченности стиральными машинами, электропылесосами, мотоциклами, мотороллерами и велосипедами имеют низкие потребности в магнитофонах (лишь 18 штук на 100 семей) и в автомобилях (38 штук на 100 семей).

Желаемый уровень обеспеченности у четвертого типа (одиночек) несколько уступает среднему уровню, но ввиду низкого реального уровня обеспеченности большинством предметов ДП степень удовлетворения потребности в этих товарах является низкой.

На наш взгляд, наиболее перспективным можно считать структуру потребления I типа потребителей товаров ДП в Эстонской ССР. Социально-демографические показатели и уровни фактической и желаемой обеспеченности данного типа могут составить основу социального образа при изучении разумных потребностей населения в товарах ДП в республике и определении рациональных уровней их потребления.

В статистическом ежегоднике ФРГ¹ опубликованы данные о дифференциации обеспеченности семей ФРГ товарами длительного пользования в разрезе трех выделенных типов. По описанию разработанная нами типология является во многом схожей с типологией потребителей ФРГ. Однако сравнение этих двух типологий позволяет заключить, что в нашей республике при относительно малой дифференцированности доходов в разрезе отдельных типов их обеспеченность технически сложными предметами ДП варьируется более существенно, чем в ФРГ. Удовлетворение

¹ Statistisches Jahrbuch Für die Bundesrepublik Deutschland, Verlag Kohlhammer GmbH, Stuttgart u. Main, 1977.

потребностей всех социально-экономических групп населения Эстонской ССР в товарах ДП требует значительного расширения ассортимента их производства и поставки, а также улучшения качества предметов культурно-бытового назначения и хозяйственного обихода.

THE DIFFERENTIATED RESEARCH OF THE OWNERSHIP OF DURABLE GOODS

W. Neumann

S u m m a r y

The high standard of material welfare of the citizens of Estonia causes a great differentiation in their needs. At the Estonian Branch of All-Union Institute for Market Research we have constructed, using cluster analyses, a typology for consumers of durable goods in the Estonia SSR.

Our article presents four types of the above-mentioned typology. Its aim is to interpret and analyse the amount of durable goods consumers have provided themselves with these goods.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ТОРГОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

С.В. Курак

Львовский торгово-экономический институт

Высокий уровень качества торгового обслуживания может быть достигнут лишь в том случае, если локальные комплексные системы управления качеством торгового обслуживания (КСУКТО) отдельных розничных и оптовых предприятий (организаций) будут интегрированы в отраслевые и территориальные системы, которые, в свою очередь, должны выступить составными частями намеченной на перспективу Единой системы государственного управления качеством продукции. Объективная необходимость создания таких организационных механизмов вызывается многими причинами. Назовем лишь важнейшие из них.

Для реализации социальных задач ускоренного роста благосостояния советских людей требуется возможно более эффективное осуществление торговлей своих функций в направлении повышения культуры обслуживания, степени удовлетворения спроса населения, снижения издержек потребления (уменьшения затрат времени трудящихся на покупку товаров). Достижение этих целей затрудняется ведомственной разобщенностью торговой отрасли, которая состоит из многих систем и ведомств, различающихся по социальным, организационным и функциональным признакам. Розничная сеть различных ведомств нередко функционирует параллельно в населенных пунктах, вызывая тем самым ненужное дублирование, измельченность торговых предприятий, нерациональное размещение товарных ресурсов, снижение ответственности руководителей за состояние торговли. Кроме того, из-за распыленности товарных ресурсов по мелким торговым единицам замедляется обращение товаров и создаются трудности в формировании их достаточного и стабильного ассортимента. Поэтому для устранения указанного параллелизма и связанных с ним недостатков, четкого определения места и задач различных систем и ведомств в осуществлении торговой деятельности, согласования и координации их усилий по лучшему удовлетворению спроса населения наряду с другими мерами обязательно и необходимо создание отраслевой системы управления качеством торгового обслуживания (ОСУКТО).

При всей важности создания ОСУКТО она, однако, по отношению ко многим факторам не в состоянии оптимально регулировать их формирование и воздействие на качество торгового обслуживания. Это касается прежде всего региональных факторов и условий (структура и уровень развития экономики района деятельности, состав торговых систем и ведомств и их место в розничном товарообороте региона, межотраслевые связи торговых предприятий с производственными предприятиями и объединениями региона, развитие инфраструктуры района деятельности и т.д.). Чисто отраслевыми методами управлять названными факторами нельзя, поэтому требуется их сочетание с территориальными, которые в полном объеме учитывают потребности региона в повышении качества торгового обслуживания и с их позиции координируют усилия всех предприятий и организаций отрасли по достижению высокого уровня качества торгового обслуживания. Отсюда объективная необходимость в создании территориальных систем управления качеством торгового обслуживания (ТСУКТО).

Наряду с региональными факторами на качество торгового обслуживания сильное влияние оказывают и такие факторы, как качество поступающих от сферы производства товаров, их соответствие по объему и структуре покупательскому спросу, механизации и автоматизации торгово-технологических процессов и др. Здесь главную роль играет межотраслевой аспект, поскольку отмеченные факторы зависят, главным образом, от производственных отраслей народного хозяйства. Следовательно, возникает необходимость в межотраслевых организационных формах управления качеством в комплексе "производство-торговля" с тем, чтобы найти эффективные механизмы стыковки систем управления качеством продукции, функционирующих в производственных объединениях, с системами управления качеством торгового обслуживания, действующих в розничных и оптовых предприятиях. Очевидно, наилучшим образом такая стыковка может быть обеспечена через единые целевые программы повышения качества удовлетворения спроса населения на товары народного потребления. В рамках таких программ, разрабатываемых межотраслевыми органами народнохозяйственного управления, становится возможным установить конкретные задания и необходимые мероприятия по обеспечению высокого уровня качества поступающих от производства в торговлю товарно-материальных элементов, а также высокого уровня самого процесса обслуживания населения.

Однако для того, чтобы указанные программы превращались в конкретные действия и эффективно влияли на формирование всех межотраслевых факторов, воздействующих на качество торгового обслуживания, необходимо их подкрепить экономическими и организационными механизмами. Назначение последних заключается в привязке материальных интересов и оценке результатов хозяйственной деятельности производственных и торговых звеньев к своевременности и полноте реализации ими целевых программ повышения качества удовлетворения спроса населения. В полном объеме эти механизмы, по-видимому, могут быть созданы только в рамках Единой системы государственного управления качеством продукции (ЕСГУКП).

Таким образом, в рамках ЕСГУКП как составной части системы управления народным хозяйством проблема качества торгового обслуживания получает свое комплексное решение с охватом всех воздействующих на него факторов и с органическим слиянием управления качеством продукции с управлением качеством торговых услуг. Создание такой межотраслевой подсистемы "производство - торговля товарами народного потребления", безусловно, чрезвычайно сложная задача, которая в полном объеме может быть реализована, очевидно, лишь в перспективе. В настоящее время целесообразно последовательно создавать условия и предпосылки ее будущего решения. К ним относятся:

- завершение разработки и внедрения КСУКТО в торговых предприятиях и организациях;
- создание на базе КСУКТО в городах, районах и областях соответствующих территориальных систем управления качеством торгового обслуживания (ТСУКТО);
- интеграция КСУКТО предприятий и организаций одного ведомственного подчинения в единый механизм - ведомственную систему управления качеством торгового обслуживания (ВСУКТО);
- интеграция ВСУКТО в отраслевую систему управления качеством торгового обслуживания (ОСУКТО).

Преобладающее большинство торговых предприятий и организаций находится на стадии разработки и внедрения отдельных подсистем КСУКТО. Поэтому наиболее актуальной для них является проблема завершения этой стадии. Одновременно в ряде регионов страны начались работы по включению торговли в территориальные системы управления качеством продукции и услуг. Элементы территориальных систем управления качеством торгового обслуживания создаются, в частности, в г. Львове и

Львовской области. Для руководства этой работой при Львовском областном комитете КПУ учреждена специальная комиссия по качеству.

Наряду с ней организационная структура территориального управления качеством включает:

1. Территориальные органы партийного, государственного и общественного руководства в лице комитетов Компартии Украины, Советов народных депутатов, Советов профсоюзов, комитетов ЛКСМУ и их исполнительных органов.

2. Местные информационно-контрольные органы: государственного контроля и надзора (прокуратура, контора Госбанка, Стройбанка), ведомственного и межведомственного контроля и надзора (Госстандарта, Госгортехнадзора): общественного контроля (комитета народного контроля); учетно-информационные органы (област. управление).

3. Специализированные органы координации работ по управлению качеством, в том числе:

- территориальные (региональные) общественные органы управления качеством (комиссия по качеству обкома Компартии Украины, отраслевые секции этой комиссии, головная организация по разработке и внедрению территориальных методов и комплексных систем управления качеством в регионе, городская (районная) комиссия по качеству с отраслевыми секциями, районная (городского района) комиссия по качеству;

- отраслевые общественные органы управления качеством (отраслевой координационный Совет, базовые и опорные предприятия отрасли по разработке и внедрению КСУКТО);

- специализированные государственные органы контроля качества (межотраслевые - управление Госнадзора за стандартами и измерительной техникой, управление Госинспекции по качеству товаров и торговли; внутриотраслевые - областная инспекция по заготовке сельскохозяйственных продуктов и др.).

Применительно к торговле организационный механизм территориального управления качеством направлен на повышение эффективности ее осуществления в регионе на основе непрерывного улучшения качества торгового обслуживания. Для достижения этой цели Львовский обком партии выделил головную организацию по разработке и внедрению территориальных методов и КСУК и в каждой отрасли, в том числе и в торговле, базовые организации по внедрению и совершенствованию КСУКТО. Целевой основой их действия в этой области выступает утвержденная об-

комом партии комплексная программа повышения эффективности торговли и качества торгового обслуживания на десятую пятилетку. С данной программой тесно увязаны планы торговых предприятий и нормативные межотраслевые документы, разработанные под руководством комиссии обкома партии по качеству.

В структурном плане территориальная система управления дополнительно ввела в существующие отраслевые и территориальные структуры управления новые специализированные органы, координирующие горизонтальное сотрудничество торговых предприятий и организаций в деле повышения ими качества обслуживания населения. Между этими органами имеется следующее распределение обязанностей.

Центральное руководящее место занимает комиссия по качеству при обкоме партии. Она рассматривает и утверждает нормативно-методическую документацию, координационные планы, планы мероприятий по решению проблемы качества в отдельных отраслях, отчеты о выполнении ранее принятых планов и программ повышения качества, разработки и внедрения систем управления качеством.

Внутриотраслевая координация и контроль деятельности торговых предприятий и организаций по повышению эффективности торговли и качества обслуживания осуществляется отраслевой секцией вышеуказанной комиссии. Эта секция уполномочена также утверждать нормативные и методические материалы по созданию КСУКТО, она же осуществляет контроль и анализ деятельности торговых предприятий и организаций по управлению качеством обслуживания населения.

Функции среднесрочного и оперативного управления деятельностью торговых предприятий и организаций по повышению качества обслуживания и созданию КСУКТО возложены на отраслевой координационный совет, являющийся рабочим органом отраслевой секции комиссии обкома партии по качеству.

Научно-методическое руководство и межотраслевая координация применения территориальных методов осуществляется головной организацией. Она же производит экспертизу и регистрацию нормативно-методических материалов по управлению качеством, а также контролирует и анализирует состояние и итоги внедрения систем управления качеством в различных отраслях экономики региона.

В каждой отрасли, как уже упоминалось, выделяется базовое предприятие для научно-технического и организационно-ме-

тодического руководства разработкой, внедрением и совершенствованием комплексных систем управления качеством. Это предприятие выделяется из числа научно-исследовательских, проектно-конструкторских, учебных организаций и учреждений, располагающих нужной для выполнения вышеприведенных функций научно-технической базой. По торговой отрасли во Львовской области, например, эти функции возложены на Львовский торгово-экономический институт.

Для экспериментальной обработки, внедрения и последующего улучшения ВСУК за базовым предприятием закрепляется группа опорных предприятий, передовых по постановке торговой деятельности и культуры обслуживания торгов, универмагов, районных потребительских обществ, оптовых баз и т.д. За каждым из таких опорных предприятий, в свою очередь, закрепляется группа однородных с ним предприятий, которые обязаны осуществлять разработку, внедрение и совершенствование КСУК на основе методических материалов базового и опорного предприятий, разработанных ими типовых проектов.

Деятельность базового и опорных предприятий по разработке и совершенствованию КСУК осуществляется в соответствии с планом мероприятий отраслевой секции областной комиссии по качеству. Эти предприятия подготавливают и проводят заседания общественных органов по управлению качеством торгового обслуживания в регионе (город, область) и "Дни качества" торгового обслуживания. Для лучшего выполнения научно-методических, консультационных функций при указанных предприятиях учреждаются консультационно-методические кабинеты качества. Такие кабинеты, например, функционируют во Львовском торгово-экономическом институте и управлении торговли Львовского облисполкома. В этих кабинетах руководящие работники и специалисты торговых предприятий могут получить консультацию по КСУКТО, ознакомиться с типовыми проектами стандартов и другой нормативно-методической документацией по управлению качеством торгового обслуживания.

В рамках территориальной системы управления качеством все торговые предприятия, функционирующие на территории области (независимо от их ведомственной подчиненности), участвуют согласно плану отраслевой секции областной комиссии по качеству и разработке и внедрении КСУКТО и отчитываются перед головным и базовым предприятием (его роль возложена на областное управление торговли) о состоянии и результатах

применения системных методов управления качеством торгового обслуживания.

На "Дне качества" торгового обслуживания населения города (области), который целесообразно проводить ежемесячно, оценивается уровень достижений отдельных торговых предприятий в решении проблемы качества, выявляются недостатки в этом деле, отстающие предприятия. Как организационная форма принятия решений "День качества" завершается разработкой мер по дальнейшему улучшению торгового обслуживания с одновременным установлением предприятий-исполнителей и сроков реализации.

Руководит проведением "Дня качества" торгового обслуживания в городе отраслевая секция городской комиссии по качеству, а "Дня качества" в области - соответственно отраслевая секция областной комиссии. Повестку "Дня качества" и проекты решений по обсуждаемым вопросам готовит отраслевой координационный совет. В работе "Дня качества" принимают участие (в обязательном порядке) руководители торговых предприятий и организаций региона (города, области).

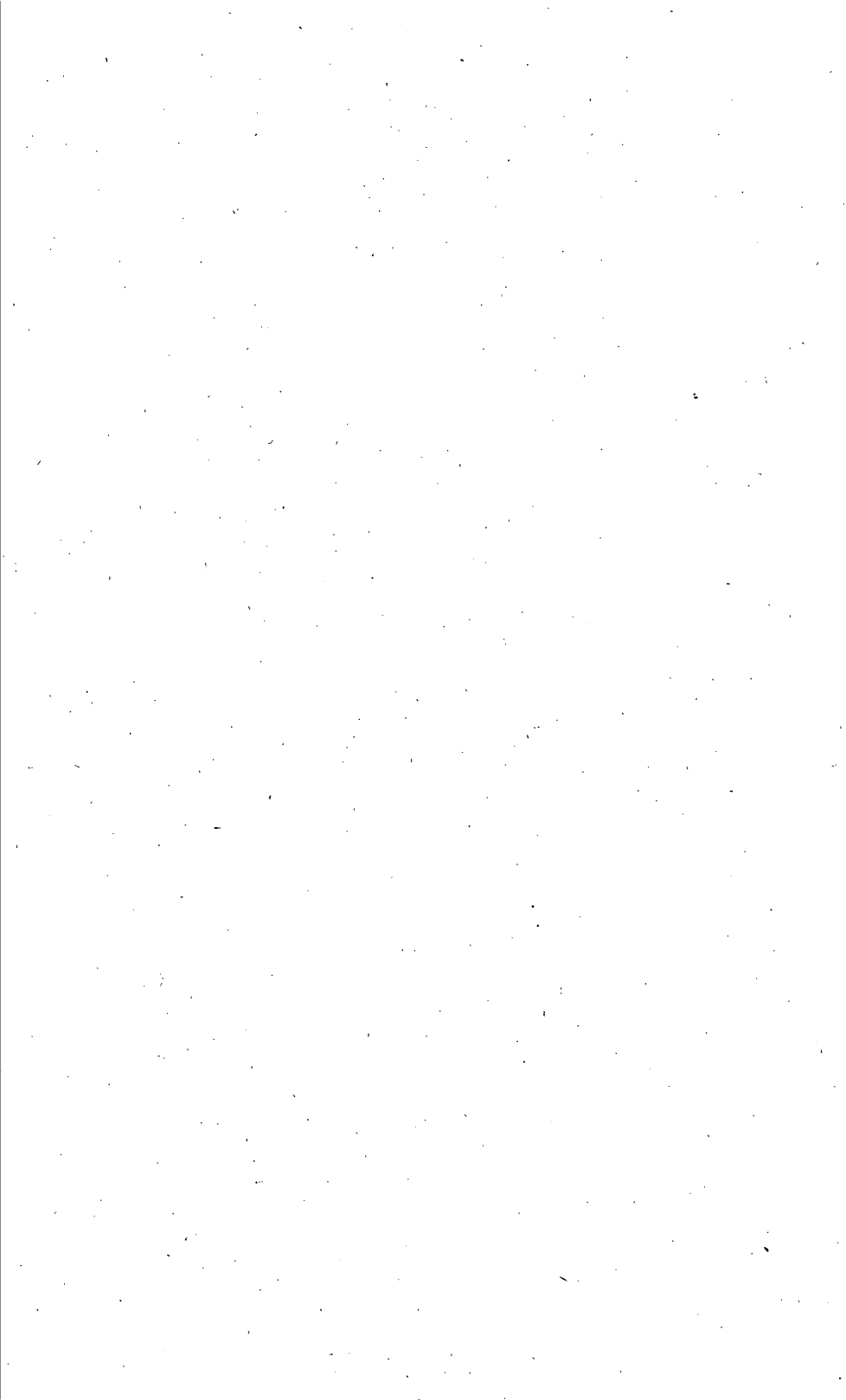
Для информационного обеспечения системы территориального управления качеством торгового обслуживания установлен порядок, состав, сроки и источники предоставления головной организации соответствующей информации. Она включает: систематизированные сведения о результатах проверок и комплексных исследований качества товаров и торгового обслуживания (представляет Госинспекция по качеству товаров и торгового обслуживания), обзорную информацию о выявленных нарушениях и недостатках в организации торговли и их причинах (представляют местные органы государственного, ведомственного и межведомственного контроля и надзора, правосудия, общественного порядка), отчетную информацию торговых предприятий об эффективности и качестве их работы за месяц. На основе этой информации производится комплексный анализ состояния работы по повышению эффективности торговли и качества торгового обслуживания населения региона (города, области). Содержание этого анализа и вытекающие из него выводы направляются в областную (городскую) комиссию по качеству, которая исходя из этого принимает необходимые решения по улучшению разработки и внедрения КСУКТО и меры по повышению качества торгового обслуживания.

VERVOLLKOMMUNG DER ORGANISATIONSFORMEN IN DER LEITUNG DER QUALITÄT DER HANDELSABFERTIGUNG

S. Kurak

Z u s a m m e n f a s s u n g

Es werden die Eigenarten der Ausarbeitung und der Anwendung der zweigbezogenen, zwischen zweiglichen und regionalen Formen der Organisation der Leitung der Qualität der Handelsabfertigung behandelt. Es werden die Vervollkommnungswege des angegebenen Systems der Organisationsformen der Leitung der Qualität der Handelsabfertigung bestimmt.



С о д е р ж а н и е

А.Я. Сиймон. Некоторые теоретические аспекты управления товарными ресурсами	3
A. Siimon. On Some Theoretical Aspects of Managing Commodity Resources. Summary.....	9
Т.А. Паас. Комплексная оценка условий развития торговли в региональном разрезе	10
T. Paas. Komplexschätzung der Bedingungen der Entwicklung des Handels in dem Regionalen Abschnitt. Zusammenfassung.....	15
К.Х. Сепп. Резервные повышения эффективности системы товароведения (на примере потребкооперации ЭССР)	16
K. Sepp. Reserves for Increasing the Efficiency of Commodity moving. Summary.....	19
А.А. Аамер. Пути совершенствования первичного (основного) звена управления общественным питанием	20
A. Aamer. Some comments for elaborating catering establishment or the basic level of management. Summary	26
Д.Ю. Сепп. Региональные особенности сезонности розничного товарооборота в Эстонской ССР	27
J. Sepp. Regionale Unterschiede von Einzelhandelsumsatz in der Estnischen SSR. Zusammenfassung.	33
В.Г. Ярве. О рационализации товароснабжения магазинов	34
V. Järve. Über Rationalisierung der Warenversorgung der Läden. Zusammenfassung.....	36
М.У. Мерилай. Совершенствование анализа формирования и размещения запасов непродовольственных товаров в государственной торговле ЭССР ..	37
M. Merilai. Improvement of the Analysis of the Forming and Locating Supplies of Consumer Goods in the Ministry of Trade of the E.S.S.R. Summary.....	40

К.В. Тюрк. Движение рабочей силы и влияние на нее социально-экономические факторы	41
K. Türk. The Movement of Labour Power and the Socio-economic Factors Influencing it. Summary.....	48
Я.А. Андерсон. О механизации транспортных работ	49
J. Anderson. On Mechanization of Transport Works inside a Store Trade Laboratory of TSU. Summary...	55
С.А.Страж. Этапы и дифференцированные модели прогнозирования потребительского бюджета населения	57
S. Strazh. Prognosis Stages of Consumprion Budget and Differentiated Models. Summary.....	64
В.Г. Неуманн. Дифференцированное изучение обеспеченности семей товарами длительного пользования	65
W. Neumann. The Differentiated Research of the Ownership of Durable Goods. Summary.....	71
С.В. Курак. Совершенствование организационных форм управления качеством торгового обслуживания	72
S. Kurak. Vervollkommnung der Organisationsformen in der Leitung der Qualität der Handelsabfertigung. Zusammenfassung.....	79

Ученые записки Тартуского государственного университета.
Выпуск 554.

ВОПРОСЫ ТОВАРОВЕДЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ ТОРГОВЛИ.

Труды по экономическим наукам.

На русском языке.

Резюме на английском и немецком языках.

Тартуский государственный университет.

ЭССР, 202 400, г.Тарту, ул.Пийксола, 18.

Ответственный редактор Э.Кольк.

Корректоры В.Логинова, А.Аавэр, А.Поммер.

Подписано к печати 12.12.1980.

МВ 09492.

Формат 30x45/4.

Бумага писчая.

Машинопись. Ротапринт.

Учетно-издательских листов 4,53.

Печатных листов 5,25.

Тираж 300.

Заказ № 1404.

Цена 70 коп.

Типография ТТУ, ЭССР, 202400, Тарту, ул.Пялсона, 14.