

241981

ТАРТУСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

П. Р. Вийрес

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ
РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ В ЭСТОНСКОЙ ССР

АВТОРЕФЕРАТ

диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Diss. Tart.

410862

ТАРТУ 1973

На правах рукописи

Вийрес Пеэтер Рихардович

**ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ
РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ В ЭСТОНСКОЙ ССР**

(Диссертация написана на эстонском языке)

08. 00. 05 Экономика, организация управления и
планирования народного хозяйства (торговля)

АВТОРЕФЕРАТ

диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

ТАРТУ 1973

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

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

Официальные оппоненты: доктор экономических наук,
профессор М.А.ГРЕГОРАУСКАС
кандидат экономических наук,
доцент Х.А.МЕТСА

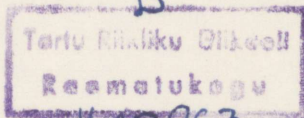
Ведущее учреждение: Институт экономики Академии наук
Эстонской ССР, сектор размещения
производительных сил

Автореферат разослан "23" апреля.... 1973 г.

Защита диссертации состоится "24" мая.... 1973 г. в 10 ч.
на заседании Совета юридического и экономического факульте-
тов Тартуского государственного университета, г. Тарту, ул.
Юликооли, 18.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке универ-
ситета.

Отзывы просим направлять в двух экземплярах по адресу:
г.Тарту, ул.Юликооли, 18, Тартуский государственный универ-
ситет.



Ученый секретарь Совета ТГУ

И. Маароос
(И. Маароос)

Рост материального благосостояния трудящихся — генеральная линия развития социалистического общества. Увеличение денежных доходов населения и производства товаров народного потребления обуславливают устойчивое развитие розничного товарооборота.

Социально-экономическая программа повышения народного благосостояния, принятая XXIV съездом КПСС, намечает задачи по увеличению сети магазинов и повышению эффективности использования существующей розничной торговой сети. Повышение обеспеченности населения торговой сетью и повышение культуры торговли имеют важное социальное значение. Они являются важнейшим фактором сокращения издержек потребления и тем самым уменьшения затрат свободного времени населения на покупку товаров. В связи с этим партией и правительством подчеркивалась особая актуальность улучшения торговли и технической оснащённости этой отрасли народного хозяйства.^I

Для успешного решения поставленных задач требуется дальнейшее исследование теоретических и практических проблем организации розничной торговой сети. Новые, более совершенные направления организации розничной торговой сети должны вытекать из практических требований, для выяснения которых важное значение имеет экономический анализ и оценка современного состояния розничной торговой сети.

Целью реферируемой диссертации является исследование закономерностей исторического развития и состояния существующей розничной торговой сети Эстонской ССР и разработка основных направлений её перспективного развития на основе изучения и обобщения как передового советского, так и зарубежного теоретического и практического опыта.

^I Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР "О некоторых мерах по улучшению торговли и её технической оснащённости" от 7 января 1972 г. № 30.

Теоретической и методологической основой исследования явились труды классиков марксизма-ленинизма, решения съездов КПСС, постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР, постановления ЦК КПЭ и Совета Министров ЭССР.

В диссертации автор опирался в основном на труды советских специалистов, а также ряда зарубежных авторов.

В исследовании проанализированы сводные данные статистических сборников, периодической отчетности по торговле, собраны дополнительные материалы плановых органов и научных учреждений, Министерства торговли и ЭРСПО, торговых организаций.

Также проработаны списки и паспорта магазинов основных торгующих организаций республики.

Диссертация состоит из введения, трех глав и заключения.

x x x

Первая глава "Теоретические основы организации и планирования розничной торговой сети" посвящена теоретическим проблемам организации и планирования розничной торговой сети, в ней анализируются труды отдельных авторов, коллективные труды научных учреждений, методические указания ведомственных органов.

Современные теоретические основы планирования, размещения и построения розничной торговой сети сформировались в результате научных исследований, анализа и обобщения практического опыта. Советскими экономистами разработаны основные принципы рациональной организации, размещения розничной торговой сети и типизации магазинов, методы планирования розничной торговой сети отдельно для городов¹ и сельской местности². Но принципы и методы планирования никогда не должны превращаться в неподвижную схему, а должны подвергаться постоянному развитию и совершенствованию. Дальнейшее совершенствование

¹С.В.Серебряков и др., Планирование городской торговой сети, М., 1968; И.Н.Бергер и др., Организация торговой сети в городах, М., 1965 и другие труды.

²И.А.Бланк и др., Организация торговой сети в сельской местности, М., 1968 и другие труды.

теоретических основ планирования торговли должно опираться на изменения в социальном быте, обусловленные техническим прогрессом и ростом жизненного уровня. Важным глобальным направлением развития социального быта является процесс ликвидации социально-экономических различий между городом и селом, в осуществлении которого важную роль играет торговля. Однако проблемы совершенствования торговли, в том числе планирования розничной торговой сети, часто рассматриваются отдельно по городам¹ и по сельской местности, или отдельно по государственной торговле и потребительской кооперации². В тех республиках, где имеется много крупных городов (Российская Федерация) или сельские поселки с большим расстоянием друг от друга (Сибирь)³, такой подход к планированию торговой сети очевидно целесообразен.

Процесс ликвидации социально-экономических различий между городом и селом в прибалтийских республиках, где он вступил в интенсивную стадию, осуществляется в несколько особых условиях. В Прибалтике как правило, отсутствуют крупные города (за исключением нескольких), но имеется густая сеть малых городов и городских поселков. В перспективе эта сеть станет еще более густой, ряд малых городов превратится в спутники больших городов. Одновременное развитие транспортной доступности превращает значительную часть сель-

¹Совершенствование материально-технической базы розничной торговли, М., 1972;

Методические указания по составлению перспективных планов развития и размещения сети предприятий торговли и общественного питания как составной части генеральных планов городов, утверждены приказом Министерства торговли СССР и Госгражданстроем СССР 206/208 от 27 октября 1972 г.

²Н.Альтшуль, Рационализация кооперативной торговли, М., 1970; Л.К.Соломаха, Проблемы развития и совершенствования материально-технической базы кооперативной торговли, М., 1970;

Методические указания по планированию развития розничной торговой сети потребительской кооперации, М., 1970.

³Н.Ф.Байдаков и др., Проблемы размещения торговой сети в сельской местности, М., 1972.

ской местности в своеобразную пригородную зону и прежде естественные поселения на территории республики превращаются в один большой город-агломерат.

В связи с этим в последние годы большую актуальность получили проблемы комплексного территориального планирования. Комплексное территориальное планирование должно охватить и торговлю, в том числе розничную торговую сеть республики как единое целое. Розничную торговую сеть республики целесообразно развивать как известного рода комплексную ступенчатую систему, в которой на основе рациональной ассортиментной политики должно быть определено разделение труда между центрами обслуживания различных ступеней.

При решении отдельных вопросов комплексного планирования сохраняются все основные методы планирования, каждый из которых на разных ступенях получает определенную самостоятельность. Важное значение приобретает экономико-математическое моделирование розничной торговой сети¹, использование теории массового обслуживания (теория очередей) для сокращения издержек потребления и обеспечения высокой культуры обслуживания. Моделирование розничной торговой сети как единого целого должно осуществляться в следующей последовательности: макрорайон (республика), мезорайон (город, административный-территориальный район) и микрорайон (городские микрорайоны, крупные социалистические хозяйства).

Одним из важнейших показателей эффективности торговой сети считается уровень издержек потребления. Во многих исследованиях время, расходуемое на покупку товаров, связывается с радиусами обслуживания магазинами. Подобный подход к этому вопросу не полностью соответствует интересам покупателей. Определяющим для покупателей становится не расстояние до торгового предприятия, а возможности выбора товаров и культура торгового обслуживания. Поэтому время, затрачиваемое покупателями на приобретение товаров, целесообразно разделить на два вида:

¹ А. В. Орлов, Экономико-математические модели в розничной торговле, М., 1972.

1) активно расходуемое время: а) затраты времени на передвижение в магазины и обратно; б) затраты времени внутри магазина на активное действие: ознакомление с товарами и их выбор;

2) пассивно расходуемое время - ожидание в очередях. Пассивными являются и затраты времени на повторное посещение магазина в поиске нужного товара.

Основной целью совершенствования розничной торговой сети должна стать ликвидация пассивных затрат времени. Это является важной составной частью повышения экономической эффективности розничной торговой сети. Но при определении эффективности следует учитывать также затраты труда и средств самой торговли. Исходя из этого в качестве критерия эффективности следует признать минимум затрат:

$$\Sigma T \cdot D_K + И + K \cdot E_H = \text{минимум, где}$$

ΣT - затраты времени покупателями на приобретение товаров (в часах);

D_K - денежная оценка затрачиваемого часа времени^I;

$И$ - издержки обращения;

K - капитальные вложения;

E_H - нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений.

За показатель сравнительной эффективности следует принять уровень затрат в процентах:

$$C_э = \frac{(\Sigma T \cdot D_K + И + K \cdot E_H) \cdot 100}{O}, \text{ где}$$

$C_э$ - сравнительная эффективность розничной торговой сети;

O - товароборот розничной торговой сети.

^IПоскольку время, затрачиваемое на покупку товаров, не считается рабочим временем, денежное выражение его является субъективным. Так, например, некоторые авторы за денежную оценку принимают 40% от средней часовой заработной платы. В настоящей диссертации считается целесообразным приравнять денежную оценку затрачиваемого часа времени полной средней часовой зарплате в республике.

Во второй главе "Анализ и экономическая оценка розничной торговой сети Эстонской ССР" исследуется развитие розничной торговой сети, анализируются размещение предприятий розничной торговли, обеспеченность населения предприятиями розничной торговли и торговой площадью, рассматриваются качественные показатели розничной торговой сети и ее эффективность.

Создание планомерной розничной торговой сети в Советской Эстонии началось на базе типичной капиталистической торговой сети, которую она унаследовала от буржуазной Эстонии. В составе торговой сети преобладали частные предприятия и предприятия потребительской кооперации буржуазной Эстонии, носившей характер капиталистической торговой организации. В последний период в буржуазной Эстонии имелась многочисленная сеть предприятий, но большинство из них представляли собой неблагоустроенные мелкие лавки. Развитие торговой сети в буржуазной Эстонии подчинялось законам средней нормы прибыли и конкуренции. Размещение и плотность торговых предприятий сложились, в основном, в зависимости от развития промышленности, роста городов и числа рабочих, от развития густой сети железных и автомобильных дорог.

С установлением советской власти началось плановое развитие торговли. Была создана государственная торговля на базе национализированных крупных частных предприятий, буржуазная организация кооперативной торговли была реорганизована в систему социалистической кооперативной торговли. В связи с вытеснением частных предприятий социалистической торговлей число торговых предприятий к началу 1941 г. уменьшилось, в результате чего изменилось соотношение различных форм собственности.

Если перед установлением советского строя на долю государственных и кооперативных предприятий приходилось только 5,7% от числа всех предприятий, то к началу 1941 г. государственные и кооперативные предприятия составляли 36% от общего количества предприятий.

Развитие советской торговли было прервано фашистской

окупацией. Торговая сеть социалистического сектора была разорена и многие предприятия в ходе войны уничтожены.

После освобождения Советской Эстонии сеть магазинов и складов в республике оказалась настолько разрушенной, что в ноябре 1944 г. было возможно ввести в эксплуатацию лишь 798 государственных и кооперативных и 137 частных предприятий. В условиях нормированного снабжения населения действующие торговые предприятия носили характер ведомственной торговой сети.

С отменой карточной системы увеличился удельный вес экономических рычагов и стимулов для дальнейшего быстрого развития товарооборота. В результате проведенной интенсивной работы количество предприятий розничной торговой сети на 1 января 1951 г. достигло 2869 единиц. Большинство из них были открыты в приспособленных, но не предусмотренных для торговой деятельности помещениях.

Быстрый рост товарооборота требовал дальнейшего расширения розничной торговой сети. Ограниченные ресурсы и мощности определили темпы восстановления и развития материальной базы различных отраслей экономики. На первое место выдвинулись отрасли материального производства и жилищное строительство. Предприятия торговли и обслуживания отодвинулись на второй план. В этот период такое положение было неизбежным. К сожалению, такой подход частично сохраняется до настоящего времени. Новые жилые районы долгое время остаются необеспеченными предприятиями торговли, реализующими товары повседневного спроса, и бытового обслуживания.

Торговые предприятия составляли в новом строительстве скромную долю, но в первые послевоенные пятилетки (до 1955 года) количество торговых предприятий увеличивалось быстро за счет различных помещений, приспособленных для торговой деятельности. Потом рост замедлился, в отдельные годы восьмой пятилетки наблюдалось даже уменьшение количества магазинов. В то же время количество рабочих мест в них и площадь торговых залов магазинов постепенно увеличивались. Это свидетельствует о том, что раньше главное внимание обраба-

лось на количественное развитие, на восстановление розничной торговой сети. В настоящее время наряду с общим увеличением мощности торговой сети важное значение получают направления качественного развития. Существенным положительным качественным изменением следует считать уменьшение удельного веса мелкорозничной сети.

Для экономической оценки динамики развития розничной торговой сети широко используется сравнение базисных индексов розничной торговой сети и розничного товарооборота.

Темпы прироста, рассчитанные на 15-летний период (1956-1970, 1955 год = 100) исследования¹, свидетельствуют об интенсивном развитии торговли на втором уровне² (рис.1). Исследование периода восьмой пятилетки (1966-1970) свидетельствует о такой же интенсивности развития (розничный товарооборот - 160%), но темп роста числа торговых работников (125%) несколько превышает темпы роста розничной торговой сети (площадь торговых залов - 118%).

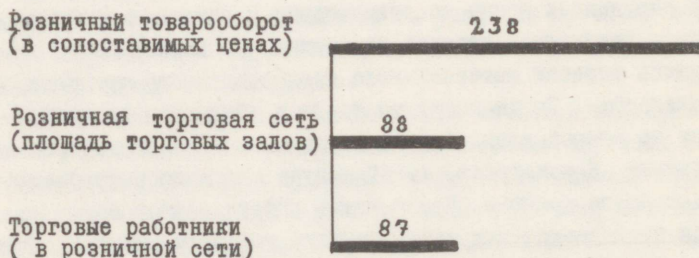


Рис. 1. Развитие розничной торговли в Эстонской ССР с 1956 по 1970 гг.

¹ Рабочее место в виде статистического показателя обеспеченности розничной сети было внедрено в статистическую отчетность с 1 января 1954 г., перерасчет рабочих мест на площадь торгового зала совершен ЦСУ ЭССР с 1955 г.

² Интенсивным путем развития производства на втором уровне считается такое соотношение, при котором темпы роста овеществленного и живого труда меньше темпа роста объема производства.

Однако в торговле рост производительности овеществленного и живого труда имеет оптимальный предел, при превышении которого начинают увеличиваться издержки потребления, в результате чего, в свою очередь, может снижаться производительность общественного труда.

В условиях интенсивного развития розничной торговли в республике постоянно повышалась мощность розничной торговой сети и обеспеченность населения площадью торговых залов, увеличивалась также и нагрузка розничной сети (табл. I).

Т а б л и ц а I
Обеспеченность розничной торговой сетью и
нагрузка розничной сети в ЭССР

Годы	Площадь торговых залов в расчете на 1000 жителей (м ²)	Товарооборот на душу населения (руб.)	Товарооборот на 1 м ² площади торгового зала (тыс.руб.)
1955	96	310	3,2
1960	115	470	4,1
1965	137	570	4,1
1970	152	860	5,6

По исследованиям украинских экономистов с повышением товарооборота на душу населения, за счет роста среднего размера и средней стоимости покупок возрастает нагрузка на один м² площади торгового зала. При увеличении среднедушевого товарооборота на 100% эта нагрузка повышается в среднем на 38%.^I Проведенный в диссертации перерасчет прироста нагрузки на один м² площади торговых залов по этой зависимости показал, что нагрузка торговой площади в Эстонской ССР в 1970 г. осталась приблизительно на уровне 1955 г.

Отсюда можно сделать вывод, что количественным ростом обеспеченности населения площадью торговых залов магазинов не было достигнуто существенного улучшения культуры торгового обслуживания. Поэтому необходимо подробно проанализи-

^IСовершенствование ..., указ. сочин., стр. 7.

ровать и другие факторы, характеризующие состояние розничной торговой сети.

К началу 1971 г. в республике насчитывалось 3920 торговых предприятий с 1117 рабочими местами. В их число вошло 3194 магазина, в которых насчитывалось 10360 рабочих мест и 209237 м² площади торговых залов.¹ Удельный вес киосков по числу предприятий составил 18,5%, а по числу рабочих мест 7,3%. Мелкорозничные предприятия в основном выполняли вспомогательные и специальные функции.

Численность и мощность розничной сети, размещение торговых предприятий должны находиться в определенной зависимости от численности и расселения населения. По статистическим данным, обеспеченность населения розничной торговой сетью в Эстонской ССР в конце восьмой пятилетки превышала средний уровень обеспеченности по СССР в целом, а также по некоторым братским республикам, имеющим более или менее сходные географическо-экономические условия (табл. 2). Некоторое отставание в обеспеченности розничной торговой сетью наблюдалось только по сравнению с Латвийской ССР.

Т а б л и ц а 2
Обеспеченность розничной торговой сетью и
размещение сети на 1 января 1971 г.

Союзная республика	Площадь торговых залов в расчете на 1000 жителей (м ²)	В расчете на 1000 городских жителей		Коэффициент территориальной концентрации розничной сети
		количество магазинов	площадь торговых залов (м ²)	
Эстонская	152	2,0	158	1,10
Латвийская	159	2,2	173	1,18
Литовская	122	1,9	163	1,34
Украинская	133	1,9	147	1,21
В целом по СССР	127	1,6	137	1,14

¹На 1 января 1973 в Эстонской ССР насчитывалось 3183 магазина, торговая площадь в них составляла 222983 м². Этим торговая площадь в расчете на 1000 жителей достигла 158 м².

Для оценки размещения розничной сети республики используется в качестве всеобщего аналитического показателя коэффициент территориальной концентрации магазинов, определяемый как отношение удельного веса городской сети (по размеру площади торговых залов) к проценту городского населения.

Сравнение коэффициентов показывает, что территориальная концентрация розничной торговой сети в Эстонской ССР является наиболее низкой: торговая сеть в Эстонии более дисперсна, чем в СССР в целом, а также в ряде братских республик.

По среднесоюзному уровню территориальной концентрации розничной торговой сети удельный вес городской розничной торговой сети в Эстонской ССР должен бы составлять 74,1% (фактически 71,4%), а по уровню Украинской ССР — 78,1%.¹ По статистическим же данным удельный вес городской розничной торговой сети к началу 1973 г. снизился на 2,6% (на 1 января 1973 г. удельный вес городской сети составлял 68,8%).²

К началу 1971 г. в СССР имелось в расчете на 1000 городских жителей фактически 137 м² торговой площади, или 85% от нормативной (норматив 160 м²).³ В городской розничной сети Эстонской ССР на 1 января 1971 г. имелось 8,0 рабочих мест⁴ в расчете на 1000 жителей (утвержденный среднесоюзный норматив 7,7 рабочих мест). Тем самым среднесоюзный норматив был превышен на 4%.

Учитывая то обстоятельство, что товароборот розничной сети на душу населения в Эстонской ССР в 1,4 раза выше среднесоюзного, в качестве дифференцированного норматива розничной сети для городов республики следовало бы считать 8,9 рабочих мест (по методике выработанной украинскими экономис-

¹В диссертации не ставилось целью механически экстраполировать территориальную концентрацию розничной торговой сети, т.к. это обстоятельство определяется конкретными условиями. Экстраполяция использована здесь как прием анализа, который позволяет ставить вопрос о целесообразности размещения розничной торговой сети.

²По СССР в целом удельный вес городской розничной сети на 1 января 1973 г. составлял 62,5%, т.е. понизился на 2,1%.

³Совершенствование ..., указ.сочин., стр. 6.

⁴Не учитываются аптеки и киоски.

гами). По сравнению с дифференцированным нормативом обеспеченность городских жителей розничной сетью составила лишь 90%. Анализ по площади торговых залов показывает более низкую обеспеченность розничной сетью. На 1 января 1971 г. в городах республики имелось 158 м² площади торговых залов в расчете на 1000 жителей, благодаря чему обеспеченность площадью торговых залов достигла 99% от среднесовзного норматива и 85% от дифференцированного норматива (184 м²). К началу 1973 г. торговая площадь в расчете на 1000 жителей достигла 167 м².

В работе проведено исследование обеспеченности населения розничной торговой сетью по центрам торгового обслуживания.

I. Группы центров по роли их в перспективной системе торгового обслуживания (табл.3).

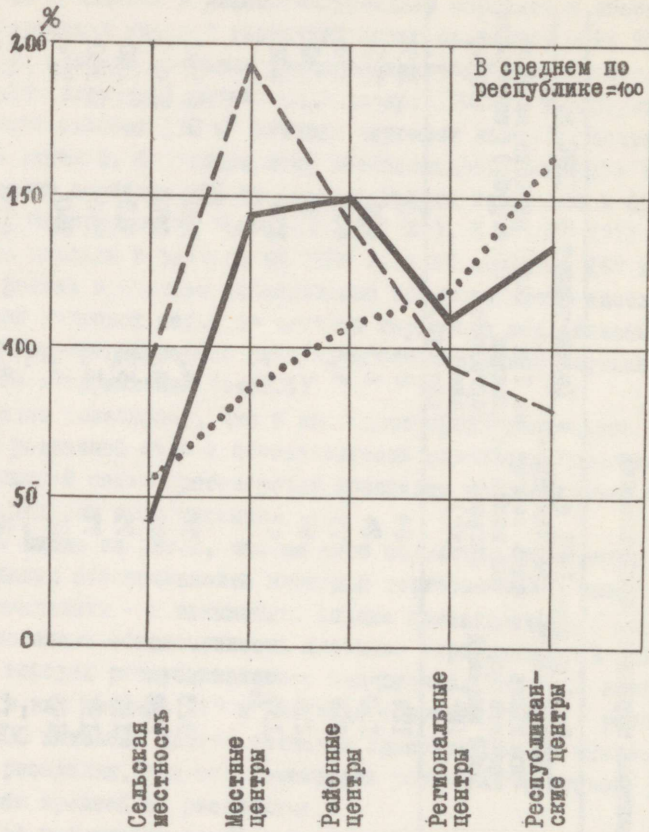
Анализ показывает, что в настоящее время размещение городской розничной сети и обеспеченность различных групп городов розничной сетью противоречат принципам перспективной комплексной системы обслуживания.

Как видно на рис.2, что по мере повышения роли центров обслуживания обеспеченность площадью торговых залов имеет обратную тенденцию - к понижению. Анализ показывает, что самой низкой являлась обеспеченность площадью торговых залов магазинов в городах республиканского подчинения. Так на 1 января 1971 г. в них имелось 129 м² площади торговых залов в расчете на 1000 жителей. Таллин является единственным из столиц союзных республик, где обеспеченность розничной торговой сетью ниже средней по республике.

Такое размещение розничной торговой сети является наследием прошлых периодов. До 1960-х гг. Эстонская ССР делилась на маленькие административно-территориальные районы, в которых как правило имелись свои районные потребительские кооперативы. Население этих районов старались обеспечивать всеми товарами, в том числе товарами сложного ассортимента, на базе местной розничной торговой сети. До начала 1972 г. существовал ряд кооперативов, в зону деятельности которых вообще не входили городские поселки. Но в магазинах этих кооперативов предлагались и товары сложного ассортимента.

Экономические показатели розничной торговой сети различных центров торгового обслуживания

Группы центров торгового обслуживания	Товарооборот в 1970 г.				
	На 1 января 1971 г.	Средняя площадь торго-вых залов в расчете на 1000 жителей (м ²)	Средняя площадь торго-вых залов на 1 магазин (м ²)	на 1 м ² площади торгового зала (тыс.руб.)	на 1 магазин на душу населения (тыс.руб.) (руб.)
1. Республиканские центры	124	84	8,9	750	I 115
2. Региональные центры	150	74	6,5	480	975
3. Районные центры	219	75	5,9	440	I 290
4. Местные центры	296	83	4,4	370	I 280
5. Село	137	47	2,9	135	402
Группы городов по численности населения (тыс.чел.)					
До 5,0	320	78	4,5	350	I 460
5,1 - 10,0	208	96	5,4	520	I 130
10,1 - 20,0	189	75	5,5	410	I 160
20,1 - 50,0	191	77	6,9	530	I 320
50,1 - 100,0	145	80	6,8	550	994
100,1 - 250,0	-	-	-	-	-
250,1 - 500,0	117	85	9,4	800	I 120



- средний товарооборот на душу населения в 1970 г.
- - - - - обеспеченность площадью торговых залов на 1 января 1971 г.
- товарооборот на 1 м² площади торговых залов на 1 января 1971 г.

Рис. 2. Изменение экономических показателей розничной торговой сети.

Роль различных центров обслуживания хинтерланда определяется розничным товарооборотом на душу населения. В 1970 г. товарооборот розничной сети на душу населения составил в среднем по республике 860 руб., по районам 666 руб. Среднедушевой товарооборот в различных центрах был значительно выше, причем наблюдается определенная взаимосвязь между экономическими показателями розничной сети этих центров. При относительно стабильном (по тренду) среднедушевом товарообороте имеет место обратнопорпорциональная зависимость между показателями обеспеченности и нагрузкой площади торговых залов (рис.2).

2. Группы городов по численности населения (табл.3).

Анализ среднедушевого товарооборота показывает, что в малых городах удельный вес внегородских потребителей выше и он понижается по мере увеличения численности населения. Но малые города обеспечиваются розничной торговой сетью в той мере, что площадь торговых залов остается менее загруженной по сравнению с более крупными для ЭССР городами.

Автор считает, что в перспективе целесообразно развивать в более медленных темпах розничную торговую сеть в малых городах и сконцентрировать ее в центрах более высокой ступени обслуживания.

При исследовании розничной торговой сети отдельных районов по обеспеченности площадью торговых залов они были разделены на 4 группы (табл.4). Показатели использования розничной торговой сети в большинстве районов (6) несущественно варьируются по сравнению со средними показателями. По мере повышения обеспеченности районов розничной торговой сетью возрастает и среднедушевой товарооборот. Коэффициент эластичности роста среднедушевого товарооборота приближается к нулю, потому что обе переменные (обеспеченность и среднедушевой товарооборот) увеличиваются в равной мере, а нагрузка площади торговых залов остается стабильной.

При оценке розничной торговой сети большое значение имеет ее качественное состояние. Важнейшими качественными показателями розничной сети являются величина магазинов, структура розничной сети по размерам магазинов, рациональные

Т а б л и ц а 4

Группировка административно-территориальных районов по обеспеченности населения площадью торговых залов на 1 января 1971 г.

Группы районов по площади торговых залов в м ² в расчете на 1000 жителей	Количество районов	Товарооборот на 1 м ² площади торговых залов (тыс.руб.)	Товарооборот на душу населения (руб.)
До 140	3	3,7	514
141-160	1	4,9	734
161-180	6	3,8	660
Свыше 180	5	3,8	760
	15	3,9	666

формы разделения труда между магазинами (специализация, универсализация), внедрение прогрессивных форм торговли, эксплуатационные условия обстановки и степень амортизации магазинов.

Средняя величина магазинов ЭССР несколько превышает аналогичные показатели других республик, соотношение же между группами магазинов по типам размеров нельзя считать оптимальным. Розничная сеть в большинстве случаев базируется еще на маленьких магазинах, особенно в кооперативной системе торговли. Анализ средней величины магазинов показывает, что численность городского населения не оказывает существенного влияния на этот показатель (табл.3). Потенциальные возможности создания сравнительно крупных магазинов в больших городах пока еще недостаточно использованы. При формировании структуры розничной сети существенными до сих пор оказывались другие факторы: состояние помещений, приспособленных для торговой деятельности, темп реновации розничной сети, зависящий от мощности местных строительных организаций и т.д.

Последнее исследование структуры розничной торговой сети в республике по числу рабочих мест и объему товарооборота за IV квартал было проведено к годовому отчету (по со-

стоянию на 1 января 1968 г.). При этом учитывалось 925 магазинов Министерства торговли ЭССР и ОРС, и 1705 магазинов ЭРСПО, т.е. примерно 98% от общего количества магазинов этих систем. Анализ групп магазинов показал большую раздробленность розничной сети. В начале 1968 г. в розничной сети систем Министерства торговли ЭССР и ОРС маленькие магазины (1-2 рабочих места) составляли еще 39,7%, на их долю приходилось 14,9% рабочих мест и 9,6% товарооборота. В системах Министерства торговли СССР, ОРС и пищесбытов маленькие магазины составляли еще более высокий удельный вес - 56,9%.

Магазинов, имевших свыше 15 рабочих мест, в розничной сети Министерства торговли ЭССР было лишь 8, т.е. меньше 1% от общего количества, но на их долю приходилось 14,5% от общего товарооборота. В числе этих крупнейших предприятий входят Таллинский дом торговли (254 рабочих мест) и Кохтла-Ярвеский универмаг (33 рабочих места).

Среди продовольственных маленькие магазины (1-2 рабочих места) составили 43,6% (65% от которых - хлебо-булочные магазины), т.е. немногим больше, чем по розничной торговой сети в среднем.

Среди магазинов промышленных товаров маленькие магазины составили 33,9%. По продаже товаров сложного ассортимента они также имели значительный удельный вес: магазины тканей 31%, магазины обуви 36,0%, магазины готовой одежды 13,8%. На долю маленьких магазинов обуви приходилось 15,3% от всего оборота обуви, т.е. значительно больше, чем на долю всех маленьких магазинов от оборота всей розничной торговой сети. По продаже тканей удельный вес маленьких магазинов по обороту составил 9,6%. По продаже готовой одежды - 3,4%.

Аналогичной была структура сети магазинов и по размеру товарооборота в IУ квартале. Почти четверть магазинов имели квартальный оборот до 30,0 тыс.руб. (годовой оборот большей частью не был выше 100,0 тыс.руб.), на них приходилось лишь 2,8% от общего оборота. По системе Министерства торговли СССР, ОРС и пищесбытов магазинов с таким товарооборотом было также сравнительно много - 37,0% от общего

количества (5,5% от общего товарооборота).

В последние годы внедряется прогрессивная тенденция создавать большие магазины. В Таллине в IV, V, VI, VII микрорайонах жилого района Мустамяэ вступил в строй ряд торговых центров под названием ABC. Эти магазины самообслуживания имеют торговый зал площадью выше 400 м². В продаже имеются продовольственные товары универсального ассортимента и промышленные товары ежедневного спроса.¹ С таким же типом ассортимента, но с площадью торговых залов менее 400 м², работают магазины в Тарту и в других городах республики.² Но удовлетворение потребностей в них происходит еще очень медленными темпами. Поэтому необходимо использовать менее эффективные источники. Например, по данным 1970-1971 гг. основные системы государственной торговли республики получили 36 новых магазинов, в том числе 16 отдельных новостроек со средней площадью торговых залов 220 м² (45%) и 5 помещений на первых этажах новостроек со средней площадью торговых залов 110 м² (14%). В помещениях, приспособленных предприятиями и организациями, было открыто 7 магазинов со средней площадью торговых залов 70 м².

Сеть потребительской кооперации находится в иных условиях, чем государственная торговая сеть. В маленьких городах распространены жилые районы с малоэтажной застройкой, в сельской местности преобладает еще распродоточенное расселение, состоящее в значительной степени из хуторов, расположенных зачастую на значительном расстоянии друг от друга. Поэтому розничная сеть кооперативной системы, по сравнению с государственной, в начале 1968 г. была более раздробленной. Удельный вес маленьких магазинов составлял 65,7%, на долю их приходило 35,9% рабочих мест и 20,1% от товарооборота. Статистические данные последних лет указывают на постоянный

¹По классификации Международной организации самообслуживания (МОС) такие магазины можно отнести к магазинам типа супермаркет, а по типизации, распространенной в Советском Союзе, к магазинам типа "Универсам".

²По классификации МОС их можно считать магазинами типа суперет.

рост средней величины магазинов в розничной сети потребительской кооперации. Это свидетельствует о том, что среди новостроек увеличивается доля магазинов большого типоразмера. Некоторое количество маленьких магазинов открывается в арендуемых помещениях.

Число магазинов в системе ЭРСПО увеличилось в течение восьмой пятилетки (1966-1970) на 2,5%, количество рабочих мест - на 20,3% и площадь торговых залов - на 19,4%. В 1968-1970 гг. строительными организациями ЭРСПО было построено 40 новых магазинов, среди них 13 магазинов (32,6%) с 2 рабочими местами, 14 магазинов с 3 рабочими местами, а остальные - более крупные, среди них: пристройка универмага в Килинги-Нымме (площадь торговых залов 368 м²) и Сааремааский универмаг (площадь торговых залов 1100 м²).

Анализ размещения магазинов по системе ЭРСПО показал, что 23% от магазинов с одним рабочим местом были размещены в населенных пунктах с менее 200 жителями и 38,6 в населенных пунктах, с количеством жителей от 201 до 500 человек. Более одной трети магазинов с двумя рабочими местами были размещены в населенных пунктах с количеством жителей от 201 до 500 человек. Таким образом, в основном является закономерным размещение преобладающей части маленьких магазинов в поселениях с малым числом жителей. Но они размещаются не только в населенных пунктах с менее 500 жителями. Значителен их удельный вес и в более крупных поселениях, городских поселках и городах. Например, из магазинов потребительской кооперации, размещавшихся в городах с населением свыше 20 тыс. жителей, 55,7% имели 1-2 рабочих места. Это, в основном, комиссионные магазины сельскохозяйственных продуктов.

Качество розничной торговой сети как целого зависит от рациональных форм разделения труда между магазинами. Многие экономисты считают правильную специализацию магазинов важной предпосылкой повышения качества розничной торговой сети и культуры торговли, расширения ассортимента и выбора товаров.

По состоянию на 1 января 1966 г. удельный вес специа-

специализированных магазинов в основных государственных организациях торговли Эстонской ССР составлял 66,3%, этим магазинам принадлежало 64,0% рабочих мест. К 1 января 1971 г. уровень специализации повысился до 80,1% от общего количества магазинов, на долю специализированных магазинов приходилось 83,1% от площади торговых залов.¹ Таким образом удельный вес специализированной розничной торговой сети в государственной торговле ЭССР стал выше, чем в СССР в целом и в других союзных республиках. Исследования показывают, что возможности специализации часто зависят от состояний торговых помещений, она не всегда была осуществлена рационально и в настоящее время остается в большой мере искусственной и не отвечает интересам комплексного торгового обслуживания потребителей. В связи с тем такого рода специализация не должна быть самоцелью. Очевидно, основным объектом дальнейшей специализации магазинов или узкой специализации остаются городские районы со старой застройкой и маленькими магазинами, где новые магазины строиться не будут.

В специализации новых магазинов от классической потовой специализации перешли к более прогрессивной форме: к специализации по частоте и степени массовости спроса на товары, по сложности ассортимента. Типичными образцами такой формы специализации являются большие магазины самообслуживания, в которых продаются продтовары универсального ассортимента и промтовары ежедневного спроса.

Важным источником дальнейшего качественного развития розничной торговой сети является универсализация.² Как показывает анализ уровень, универсализации в настоящее время

¹ Частичное увеличение удельного веса специализированной розничной сети объясняется тем, что с 1966 г. специализированными магазинами считаются продовольственные магазины с универсальным ассортиментом (8 рабочих мест или более).

² Автор разделяет предложенную украинскими авторами классификацию форм специализации торговых предприятий: 1) на универсальные; 2) специализированные; 3) неспециализированные (См. указ. сочин., Совершенствование ..., стр. 18).

по сравнению с рекомендуемым уровнем еще ниже¹ (табл.5).

Т а б л и ц а 5

Специализация магазинов государственных торгующих организаций в Эстонской ССР на 1 января 1973 г.

	Удельный вес в общем количестве, %	
	магазинов	торговой площади
В целом по республике	100,0	100,0
Универсальные	14,3	29,6
Специализированные	66,0	54,2
Неспециализированные	19,7	16,2

По статистическим данным доля универсальных магазинов в общем количестве магазинов потребительской кооперации ЭССР составляла 2,5% (на 1 января 1973 имелось 44 универсальных магазина), они имели 13,5% от общей площади торговых залов. Количество специализированных магазинов составляло 38,9% от общего количества магазинов, удельный вес площади их торговых залов - 37,2% от общей площади торговых залов.

Универсальный промтоварный магазин в качестве единственного промтоварного предприятия рекомендуется в новых городах с населением до 20 тыс.

Однако в системе потребительской кооперации республики имеются специализированные магазины промышленных товаров со сложным ассортиментом в населенных пунктах, где население составляет 2000 человек или немного больше. Магазины хозяйственных товаров, строительных материалов, галантерейных и парфюмерных товаров, а также специализированные магазины имеются и в более мелких населенных пунктах. Таким образом отсутствует взаимосвязь между величиной населенных пунктов и типами размеров специализированных магазинов. В более крупных городах и населенных пунктах зоны деятельности коо-

¹УкрНИИТОП-ом рекомендуется в перспективе довести уровень универсализации в государственной продовольственной торговле до 70-80%, а в непродовольственной - до 40-50%. (См. указ. сочин., Совершенствование ..., стр. 17).

перативной торговли встречаются сравнительно более мелкие специализированные магазины, чем в городах и населенных пунктах с меньшим населением. По всей вероятности специализация кооперативной розничной сети сформировалась таким образом в основном за счет от состояния имеющихся торговых помещений. В поселках, где универсальные магазины имеют меньшую площадь, чем требуется по нормативам обеспеченности, организованы также отдельные специализированные магазины.

Важным направлением в качественном развитии розничной сети является переход на прогрессивные формы торговли (табл. 6).

Т а б л и ц а 6
Количество магазинов, применяющих прогрессивные формы торговли на I января 1973 г.

	Удельный вес (в процентах)		
	магазинов	торговой площади	товарооборота
В целом в республике:	49,1	62,1	56,3
в государственной торговле	31,1	42,0	49,8
в потребительской кооперации	66,7	70,6	75,8

К началу 1973 г. уровень внедрения прогрессивных форм был в государственной торговле республики несколько выше по сравнению с государственной торговлей СССР (21,4% от общего числа магазинов; 37,87% от товарооборота). Удельный вес магазинов с прогрессивными формами торговли был немного больше в Украинской ССР (34,7%), удельный вес оборота — только в Украинской ССР (54,6%) и в Белорусской ССР (55,1%).

Ведущее место среди прогрессивных форм торговли принадлежит самообслуживанию. Переход на метод самообслуживания стал особенно актуальным в последние годы; самообслуживание стало как бы символом прогрессивной технологии торговли.

В результате интенсивной работы по внедрению самообслуживания в республике к началу 1972 г. насчитывалось 1227 магазинов, работающих по этому методу. Они составляли 38,6%

от общего количества магазинов и имели 45,9% от всей площади торговых залов.

Удельный вес магазинов самообслуживания в республике более высокий, чем в среднем по стране. Это достигнуто за счет продовольственных магазинов. По состоянию на 1 января 1972 г. продовольственные магазины самообслуживания государственной торговли составляли 35,5% (в среднем по СССР - 19,6%) от общего числа продовольственных магазинов. На долю этих магазинов приходилось 41,9% (в среднем по СССР - 18,5%) от общего товарооборота магазинов за IV квартал 1971 г. Среди государственных продовольственных магазинов самообслуживания магазины с универсальным ассортиментом составляли 58,4% от общего их числа, причем на их долю приходилось 83,0% от товарооборота.

Несмотря на количественный рост магазинов самообслуживания, в их работе до настоящего времени имеются еще существенные недостатки. Многие магазины самообслуживания имеют относительно небольшие торговые площади и не дают должного экономического эффекта. Преимущество и экономическая эффективность магазинов самообслуживания при хорошей организации работы подтверждены практикой. Но обобщение практического опыта перехода на самообслуживание показало, что наряду с надлежащей организацией работы требуется ряд социально-экономических предпосылок. В отношении розничной сети важной предпосылкой является наличие магазинов оптимальных типов размера и рациональных архитектурно-планировочных решений.

Комплексное улучшение качества розничной торговой сети является важным направлением в повышении ее эффективности. Интенсивный путь развития розничной торговой сети можно считать эффективным, если наряду с экономией овеществленного и живого труда в торговле сокращаются издержки потребления. Этот синтез определяет общественную эффективность розничной торговой сети.

Используемая экономико-статистическая информация в основном позволяет определить эффективность количественного и качественного развития розничной сети с точки зрения тор-

говли как отрасли народного хозяйства.

Метод группировки магазинов по количественному признаку (по числу рабочих мест, размеру площади торгового зала, объему товарооборота) позволит определить эффективность укрупнения магазинов. Каждой группе магазинов соответствуют удельные показатели, выражающие экономико-статистические закономерности деятельности магазинов.

В качестве объекта корреляционного и регрессионного анализа в диссертации использованы данные последней группировки магазинов основных торгующих организаций Эстонской ССР (по состоянию на I января 1968 г.). В качестве показателя величины магазина нами взято количество рабочих мест. Анализ кривых зависимости между величиной и удельными показателями деятельности показывает, что эмпирически возможно их выпрямление до линейных зависимостей. Нами были исследованы характер и теснота связи двух взаимосвязанных факторов и получены следующие результаты.

1. Зависимость между показателями величины магазинов (x) и отдачи товарооборота с рабочего места (y) в магазинах Министерства торговли ЭССР и ОРС выражается уравнением линейной регрессии - $y_x = 21,1 + 1,52x$, при коэффициенте корреляции - 0,870.

2. Зависимость между показателями величины магазинов (x) и выработки одного работника (y) в магазинах Министерства торговли и ОРС выражается уравнением линейной регрессии - $y_x = 10,8 + 0,34x$, при коэффициенте корреляции - 0,878.

3. Зависимость между показателями величины магазинов (x) и отдачи товарооборота с рабочего места (y) в магазинах ЭРСПО выражается уравнением линейной регрессии - $y_x = 14,5 + 0,76x$, при коэффициенте корреляции - 0,975.

4. Зависимость между показателями величины магазинов (x) и выработки одного работника (y) в магазинах ЭРСПО выражается уравнением линейной регрессии - $y_x = 13,2 + 0,55x$, при коэффициенте корреляции - 0,961.

Анализ зависимостей показывает явную закономерность:

укрупнение магазинов сопровождается ростом отдачи товароборота с рабочего места или с 1 м^2 площади торговых залов и ростом производительности труда.

Т р е т ь я г л а в а "Проблемы перспективного развития розничной торговой сети в Эстонской ССР".

В основу перспективного развития розничной торговой сети Эстонской ССР нами взяты существующее состояние розничной торговой сети и основные направления социального и экономического развития республики. При разработке перспективных направлений развития розничной торговой сети нами определены в качестве ведущих принципы комплексного территориального планирования.

Из сложного комплекса факторов экономического и социального развития в качестве объекта подробного исследования взяты те, которые непосредственно связаны с торговым обслуживанием или являются определяющими для перспективного формирования розничной торговой сети. Такими факторами являются следующие.

1. Развитие производства как материальной основы потребления, в первую очередь за счет интенсификации производства, повышения его экономической эффективности. Среди мероприятий по интенсификации и повышению эффективности важное место занимает процесс концентрации большинства отраслей производства. Для совершенствования розничной торговой сети особое значение имеет составная форма проявления этого процесса: территориальная концентрация производства. Она является одним из важных параметров миграции населения и с тем самым основой планирования перспективной системы расселения. Среди отраслей народного хозяйства как объектов концентрации необходимо особо подчеркнуть сельское хозяйство. Индустриализация сельскохозяйственного производства, социалистические крупные хозяйства, крупные фермы, являются экономической основой для создания более рациональной перспективной системы расселения.

2. Перспективы рациональной системы расселения. Рациональная система расселения должна быть сформирована на базе

существующей, при анализе которой выявляется целый ряд недостатков.

Основой системы расселения является сеть городов республики, особенностью которой, влияющей и на планирование и формирование розничной торговой сети, является минимальный удельный вес новых городов. К числу новых специалисты относят в республике только два города (Кохтла-Ярве и Силламяэ) и три поселка: Маарду, Вийвиконна и Лавассааре. В новых городах и поселках живет в настоящее время только одна десятая часть от городского населения республики. В то же время в ближайшие 10-15 лет не предусматривается образование новых городских поселений. Преобладающими останутся ранее сложившиеся города.

Но в ранее сложившихся и реконструирующихся в настоящее время городах потребность в сети обслуживания несколько большая, чем это предусматривается нормативами для новых городов.

При развитии сети городов требуется, чтобы вся территория республики была покрыта сетью наиболее крупных центров равномерно. В Северной Эстонии они имеются (Таллин, Кохтла-Ярве, Нарва), но в Южной и Западной Эстонии, занимающей 2/3 территории республики, находится только два наиболее крупных центра (Тарту и Пярну). Поэтому встает задача о стимулировании комплексного развития других городов Южной и Западной Эстонии (Вильянди, Выру, Валга, а также Пярну), что предполагает некоторое ограничение быстрого роста городов Северной Эстонии. Особенно важно ограничение дальнейшего роста города Таллина, так как за последние годы 40% прироста городского населения республики приходится на город Таллин. В будущем удельный вес промышленности в Таллине должен сокращаться и должны в более быстром темпе возрасти отрасли обслуживания и непроизводственной сферы.

Период между двумя переписями населения (1959-1970) показал, что наиболее медленные темпы роста имеют города с населением до 5000 и с населением от 10000 до 20000 жителей. В то время как рост мелких городов с населением до

5000 жителей считается закономерным, медленный рост городов с населением от 10000 до 20000 жителей признается некоторыми специалистами нецелесообразным. Именно в эту группу входит та часть городов (Вильянди, Выру, Рааквере и др.), которые имеют большое значение в системе расселения и в перспективе будут важными центрами обслуживания наряду с региональными центрами.

Существенные изменения происходят в числе и величине сельских поселений. Сельскими поселениями, имеющими также и местное значение станет 31 перспективный местный центр. По численности населения они могут быть разделены на следующие группы:

до 500 человек	-	2	местного	центра
501-1000 "	-	II	"	"
1001-1500 "	-	10	"	"
1501-2000 "	-	8	"	"

Всего социалистических крупных хозяйств в будущем предусматривается свыше 300. В каждом хозяйстве на основе генеральных планов будет построен центральный поселок, в большинстве из которых будут жить около 400-800 человек.

В ближайшей перспективе до 1980 г. не предусматривается еще ликвидация всех мелких поселков, но претворение в жизнь проектов перспективного расселения приводит к существенной концентрации сельских поселков, к уменьшению их числа и возрастанию средней величины.

Рост удельного веса поселений с большим числом населения в общем количестве поселений даст возможность приблизить населению товары повседневного спроса при значительно меньших затратах овеществленного труда. Если при рассредоточенности сельского населения можно говорить о моделировании розничной сети на основе оптимальных радиусов обслуживания, то в будущем количество сельских магазинов должно определяться количеством поселений с определенной численностью населения. При планировании сельской розничной торговой сети необходимо учитывать, что нецелесообразно строить магазины

в сельских поселениях с населением не менее 200 жителей.¹ При условной группировке сельских поселений по числу жителей обнаруживается существенное уменьшение количества малых (с населением до 200 жителей) населенных пунктов. Если в 1959 г. в наиболее крупных поселениях (с населением свыше 200 человек) жило 10% населения, а в 1970 г. — 29% населения, то в будущем в них концентрируется около 75% сельского населения.

Следовательно в будущем потребность в торговой площади в сельских поселениях сравнительно уменьшается, так как коэффициент пропускной способности магазинов может быть в значительной мере увеличен.²

3. Повышение мобильности населения основываясь на развитии общественного пассажирского транспорта и роста числа индивидуальных автомашин.

Удельный вес пассажирских перевозок, осуществляемых в Эстонской ССР, составляет 87% от всего пассажирского транспорта республики, причем имеется тенденция к дальнейшему его увеличению. Для обеспечения развития автомобильного транспорта намечены следующие основные направления.

1. Дальнейшее развитие автодорог. По плотности автодорог Эстонская ССР занимает одно из первых мест в стране, но уровень развития автотранспорта в целом еще не отвечает требованиям единой перспективной системы расселения. Большинство автодорог по своей категоричности не соответствует прогнозируемой интенсивности движения и не имеет достаточно хорошего покрытия. Намечено ускорить темпы реконструкции сети автодорог и строительства разноуровневых пересечений

¹Методические указания по планированию развития розничной торговой сети потребительской кооперации, М., 1970.

²С таких позиций подходили к планированию сельской торговой сети и литовские экономисты, рекомендуя для отдельных хозяйств (поселений) пользоваться нормативом 4 рабочих места (примерно 90 м торговой площади) на 1000 жителей (А. Паюдис, В. Чанликас, Б. Черешка, Некоторые вопросы перспективного развития сети розничной торговли и общественного питания потребительской кооперации в Литовской ССР. В сб. "Проблемы развития материально-технической базы на селе", Новосибирск, 1969, стр. 40).

транспортных магистралей.

2. Рост количества автомобилей, строительства новых автобусных станций, станций технического обслуживания автомобилей и бензозаправочных станций.

В ходе реализации этих мероприятий возрастает количество автобусных и таксомоторных маршрутов, увеличится частота рейсов на маршрутах, повысится скорость движения и сократится время на пассажирские поездки.

Путем переселения сельского населения в центральные и подсобные поселки крупных социалистических хозяйств будет создана важная предпосылка для совершенствования системы торгового снабжения — преобладающая часть населения присоединится путем прямых автобусных маршрутов не только к районным, но и к региональным центрам.

Особенно важным фактором, которому следует уделять должное внимание при решении вопросов развития системы розничной торговли и ее планирования, является индивидуальный автомобилизм. По росту количества личных легковых автомобилей в республике имеются разные прогнозы. Следует считать, что потенциальными владельцами автомобиля в отдаленном будущем является большая часть семейств, живущих в сельской местности и в малых городах.

Это позволяет сделать вывод, что население будет менее зависимым от расстояний. Решающими факторами в выборе места покупок станут ширина ассортимента и степень выбора товаров, культура обслуживания, потенциальные возможности комплексного удовлетворения разных потребностей.

Для рациональной организации торговли в складывающихся условиях важное значение приобретает переход на единую систему ассортиментной политики во всей розничной торговой сети республики. Формирование ассортимента получает качественно новый уровень. Наряду с магазинами как объектами формирования ассортимента на горизонтальном уровне, объектами формирования ассортимента на вертикальном уровне становятся центры различных степеней перспективной системы торгового обслуживания.

Предлагаемая нами перспективная система торгового обслуживания исходит из единой перспективной системы расселения, выработанной НИИ строительства Госстроя Эстонской ССР в схеме комплексной территориальной планировки ЭССР. Мы считаем, что республику целесообразно разделить на две зоны торгового снабжения — на северную часть Эстонии и южную часть. На территории этих зон размещаются центры 6 степеней торгового обслуживания, в которых предлагается 3 группы товаров по частоте спроса: 1) товары повседневного спроса; 2) товары периодического спроса; 3) товары редкого спроса — и 4 группы по ассортименту: 1) товары одного наименования; 2) товары в ассортименте двух или больше наименований; 3) товары в широком ассортименте; 4) товары в полном ассортименте (табл.7).

Предлагаемая система торгового обслуживания построена из расчета, что в будущем должно существенно расшириться ассортимент. Наряду с этим учитываются и прогнозируемые качественные сдвиги: в структуре покупок возрастает удельный вес товаров сложного ассортимента и более ценных и технически сложных товаров. С другой стороны, многие товары, пользующиеся спросом сравнительно ограниченного количества потребителей, станут повседневными для большинства потребителей.

Поэтому ассортимент товаров в магазинах смежных центров торгового обслуживания в перспективе должен отличаться не столь предлагаемыми товарными группами, сколько, в основном, внутригрупповым выбором. В республиканских центрах целесообразно, очевидно, сконцентрировать продажу лишь некоторых товаров редкого спроса (автомобилей, некоторых марок мотоциклов, пианино, уникальных товаров ручного производства и др.).

Все остальные товары должны продаваться и в центрах более низких ступеней. Согласно предлагаемой схеме (табл.7) объем товарных запасов, сложность ассортимента и выбор товаров в пределах этого объема сложатся в центрах разных ступеней в зависимости от товарооборота и плановой товарооборотимости, которые являются финансово-хозяйственными ограни-

Перспективная система торгового обслуживания

Центры торгового обслуживания	Радиусы обслуживания (км)	Время поездки в центр (мин)	Группы товаров	ассортимента	товары повседневного спроса	товары периодического спроса	товары редкого спроса
Республиканские центры (Таллин, Тарту)			В полном ассортименте	В полном ассортименте	В полном ассортименте	В полном ассортименте	В полном ассортименте
Региональные центры (Кохтла-Ярве, Пярну) + республиканский город Нарва	60 (±20)	120	В широком ассортименте	В широком ассортименте	В широком ассортименте	В широком ассортименте	В широком ассортименте
Районные центры (Хаапсалу, Кингиссеп, Раквере, Пайде-Тярв, Вьру, Бильянди, Валга)	30 (±10)	60	В широком ассортименте	В широком ассортименте	В широком ассортименте	В широком ассортименте	В широком ассортименте
Местные центры (64 единицы: города, городские и сельские поселки)	10 (±2)	20	В широком ассортименте	В широком ассортименте	В широком ассортименте	В широком ассортименте	В широком ассортименте
Центральные поселки	3-5		В ассортименте	В ассортименте	В ассортименте	В ассортименте	В ассортименте
Подсобные поселки			Основные товары	Основные товары	Основные товары	Основные товары	Основные товары

чениями. I

Например, анализ деятельности магазинов одежды в районных и местных центрах показал малоперспективность торговли одеждой в местных центрах. В магазинах одежды районных центров при товарооборачиваемости, большей примерно на 1/3, имелись запасы одежды, большие примерно в 3 раза. Следовательно районные центры могли бы предложить ассортимент одежды более широкий во столько же раз. Но из тех же соображений самая большая притягательная сила для покупки товаров сложного ассортимента имеется у региональных и республиканских центров. Выборочные исследования в Таллинском доме торговли показали большую степень концентрации спроса сложных товаров в ней уже в настоящее время: 30-50% товаров было продано внегородским покупателям, по некоторым группам товаров продажа внегородским покупателям составляла 60-70%.

Розничная торговая сеть республики должна развиваться по принципам перспективной системы торгового обслуживания. В диссертации разработано и рекомендуется система коэффициентов дифференциации обеспеченности розничной сетью для центров торгового обслуживания различных ступеней для перспективы. Некоторые центры по дополнительным признакам разделены на подгруппы, в результате чего получено 10 ступеней (табл. 8) центров торгового обслуживания.

Мы считаем, что наиболее целесообразной, с точки зрения принципов формирования ассортимента для перспективной системы торгового обслуживания, является линейная зависимость между степенями центров торгового обслуживания (x) и коэффициентами обеспеченности. Коэффициенты дифференциации определялись по отношению к средним перспективным нормативам обеспеченности республики розничной торговой сетью (средняя обеспеченность по республике = 1,0), которые рекомендуются для республики Госпланом ЭССР и НИИ Госстроя ЭССР.

Для определения параметров уравнения линейной регрессии ($y_x = a + bx$) исходными являлись коэффициенты крайних цент-

¹Возможны некоторые снижения товарооборачиваемости в интересах покупателей, но не с целью достижения полного ассортимента товаров во всех центрах обслуживания.

Коэффициенты дифференциации перспективных нормативов
обеспеченности розничной торговой сетью (в м² на 1000 жителей)

Ступень	Коэффициенты дифференциации		Дифференцированные нормативы по	
	фактические	разработанные в диссертации	разработанным	коэффициентам
Центры торгового обслуживания			по рекомендациям Госплана СССР	по разработанному НИИ Госстроя СССР
			среднему нормативу	среднему нормативу
				матриву
10 Таллин	0,77	1,20	252	288
9 Тарту	1,00	1,15	242	276
8 Региональные центры + г. Нарва	0,99	1,10	230	264
7 Районные центры: Вилъянди, Кингиссеп	1,09	1,04	218	250
6 Районные центры: Хаапсалу, Пайде-Тюри, Валга	1,30	0,98	206	235
5 Малоперспективные районные центры	1,82	0,92	193	220
4 Местные центры (с населением более 3000 человек)	1,95	0,87	185	208
3 Местные центры (с населением до 3000 человек)	1,95	0,81	170	194
2 Центральные поселки	1,90	0,76	160	182
1 Подсобные поселки	1,90	0,70	145	168
В среднем по республике	1,00	1,00	210	240

ров торгового обслуживания, которые получены в результате проведенных в диссертации технико-экономических расчетов и по принципу экстраполяции:

- 1) для подсобных поселков коэффициент равен 0,7;
- 2) для Таллина - коэффициент 1,2.

При решении уравнения получены следующие результаты:

$$y_x = 0,645 + 0,055x .$$

Для определения примерной перспективной обеспеченности розничной торговой сети (на 1980 г.) различными центрами торгового обслуживания были применены рекомендуемые Госпланом ЭССР средний норматив (210 м^2) и перспективный средний норматив для республики (240 м^2), производный от уточненных НИИом строительства Госстроя Эстонской ССР нормативов для системы государственной торговли и поселений, обслуживаемых потребительской кооперацией (районные, местные, колхозные (совхозные) центры и рядовые населенные пункты).¹ Полученные дифференцированные нормативы приведены в таблице 8. Мы считаем, что рассчитанные нормативы по коэффициентам дифференциации и по среднему нормативу НИИ строительства Госстроя ЭССР следует рассматривать в качестве минимальных по сравнению с потребностью. Именно при приспособлении нормативов для государственной торговли специалисты опирались на следующие изменения, которые будут регулировать в перспективе потребность торговой площади розничной сети:

- 1) на процесс выравнивания среднедушевого товарооборота в отдельных республиках;
- 2) на зависимость между переменными, по которой приросту

¹НИИ строительства Госстроя Эстонской ССР. Отчет по теме "Составить предложения к уточнению СНиП П-К 2-62 "Планировка и застройка населенных мест", рукопись, Таллин, 1971. Предложения к уточнению нормативов розничной торговой сети составил научный сотрудник, канд. эк. наук В. Пауль. В результате исследования проблем нормирования розничной торговой сети в ряде рукописных научных трудов В. Паулем рекомендуются следующие перспективные нормативы для Эстонской ССР на 1980 г. (торговая площадь в расчете на 1000 жителей): 1) по системе государственной торговли (региональные центры и др. города республиканского подчинения) - 240 м^2 ; 2) по поселениям, обслуживаемым потребительской кооперацией (районные, местные колхозные (совхозные) центры и рядовые населенные пункты) - 244 м^2 .

товарооборота на душу населения на 100% соответствует прирост нагрузки на 1 м² торговой площади на 40% (по данным УкрНИИТОПа).

Мы считаем, что процесс выравнивания среднедушевого товарооборота, намеченный на настоящую пятилетку, в сущности нельзя рассматривать как абсолютный и постоянный. Ф.Энгельс писал: " Между отдельными странами, областями и даже местностями всегда будет существовать известное неравенство в жизненных условиях, которое можно будет свести до минимума, но никогда не удастся устранить полностью"¹. Уровень потребления дифференцируется по зонам с различными климатическими условиями. Например, потребность в питании по калорийности для районов Средней Азии и для Армянской ССР определена в 2930 кал, а для прибалтийских республик - в 3300-3350 кал.²(По некоторым источникам для Эстонской ССР рекомендуется калорийность 3100 кал).

В отношении зависимости между ростом среднедушевого товарооборота и увеличения нагрузки торговой площади мы считаем, что она не учитывает местных особенностей, как и нормативы обеспеченности в среднем для городов страны. Так, например, на наш взгляд, нагрузка на 1 м² торговой площади продовольственной розничной сети в зависимости от роста среднедушевого товарооборота в Эстонской ССР возрастает несколько быстрее, чем по соответствующим данным УкрНИИТОПа. С точки зрения здорового питания намечаются изменения в структуре отдельных товарных групп. Нами прогнозируется увеличение удельного веса товаров более трудоемких с относительно меньшей отдачей товарооборота с 1 м² торговой площади (овощи и фрукты, жидкомолочные продукты и др.).

Мы считаем, что в Эстонской ССР росту товарооборота на душу населения на 100% соответствует увеличение нагрузки торговой площади на 1 м² на 50-60%. Но с другой стороны, эти соотношения, как и нормативы обеспеченности, не являются

¹К.Маркс и Ф.Энгельс, Соч.т.34, стр.104.

²С.И.Григорьев, К.М.Сковорода, Планирование фондов товаров народного потребления, М., 1969, стр. 31.

ся долговечными, они изменяются в связи с повышением уровня социально-экономического развития.

Разработанная НИИ строительства Госстроя ЭССР "Схема комплексной территориальной планировки Эстонской ССР" содержит перспективные нормативы обеспеченности розничной торговой сетью, которые путем технико-экономических расчетов были приспособлены автором для Эстонской ССР на основе перспективных нормативов, выработанных УкрНИИТОпом.¹ Нами экстраполировался темп прироста розничной сети опираясь на необходимость выравнивания нагрузки рабочих мест. Приспособленные нормативы оказались на 20-30% выше среднесоюзных.

Вопросы методики определения и использования оптимальных нормативов являются на ближайшее время проблемой теоретической. Балансовый метод (на основе минимальных нормативов) показывает, что перспективный прирост розничной сети требует существенной интенсификации построения торговых предприятий.

Поэтому важными являются практические проблемы, выдвинутые и в новых методических указаниях по планированию розничной торговой сети для городов: размещение розничной сети и рациональные типы предприятий, эффективность построения розничной торговой сети.

В последних параграфах третьей главы рассматриваются практические проблемы внедрения теоретических принципов, намечаются основные мероприятия по построению комплексной перспективной розничной торговой сети республики.

Одной из важных предпосылок для рационального построения перспективной розничной сети является совершенствование организации управления. Но с другой стороны, рациональная розничная торговая сеть способствует внедрению автоматизированной системы управления (АСУ) в торговле.

Совершенствование управления торговлей охватывает сложный комплекс мероприятий на разных уровнях.

I. Оптимизация числа административных районов Эстонской ССР с целью обеспечения единства политического и экономиче-

¹ П. Вийрес, Розничная торговля. Сб. "Схема комплексной территориальной планировки Эстонской ССР", том 10, Общественное обслуживание, 11, стр. 45-46.

ского руководства и согласования административных границ с экономическими.

2. Совершенствование структуры торговых систем, с целью уменьшения различий между торговыми организациями в объеме деятельности и создания торговых организаций оптимального размера, что должно происходить в трех основных направлениях:

- а) оптимизация числа и деятельности государственных розничных торговых организаций;
- б) образование самостоятельных хозрасчетных трестов или объединений общественного питания;
- в) создание перспективных районных кооперативов на базе соединения маленьких кооперативов.

3. Рационализация путей товародвижения, постепенный переход на индустриальные методы торговли.

x x x

Основные выводы и предложения, содержащиеся в заключении диссертации, можно выразить в следующих тезисах, которые являются предметом защиты:

1. Развитие розничной торговой сети должно обеспечить повышение ее социальной и экономической эффективности, критерием которой следует считать минимальную сумму издержек потребления, издержек обращения и капитальных вложений в торговле.

2. Для повышения социальной и экономической эффективности розничной торговой сети республика должна перейти на перспективную комплексную систему торгового обслуживания, сущностью которой является единство перспективной системы расселения, мобильности населения, ассортиментной политики и сложившихся центров торгового обслуживания.

3. В качестве модели перспективной обеспеченности различных центров торгового обслуживания розничной торговой сеть целесообразно применять линейную зависимость, которая определяется уравнением $y_x = 0,645 + 0,055x$, где

- x - центр торгового обслуживания определенной ступени;
 y - коэффициент дифференциации обеспеченности.

4. В качестве компенсации отдаления торговых предприятий в результате концентрации розничной сети следует в будущем создать посылочную торговлю по предварительным заказам, которой должно способствовать повышение качества товаров и в связи с этим смелость покупателей заказывать их по образцам или каталогам.

5. Важным путем повышения эффективности розничной торговой сети является также универсализация, в результате которой при относительном снижении капитальных вложений пропускная способность розничной сети увеличивается под влиянием нескольких факторов:

- 1) роста общей численности;
- 2) укрупнения предприятий;
- 3) повышения эффективности применяемых прогрессивных форм торговли.

Перспективные планы развития розничной торговой сети в большинстве городов республики редуцируются в проблемы построения торговых центров или универмагов.

6. В будущем необходимо достичь снижение частоты посещения продовольственных магазинов за счет роста среднего размера покупок и путем расширения в квартирах подсобных помещений для хранения продуктов и созданием домашнего холодильного хозяйства.

7. Целесообразно повышать роль внемагазинных форм торговли, особенно расширять сезонные базары, организуемые кооперативами, внедрять эту форму торговли и в государственной торговле.

8. В курортных городах республики покрывать сезонные повышенные потребности в торговой сети в основном за счет павильонов, изготовляемых в республике индустриальным способом производства.

9. В будущем следует ориентироваться на увеличение роли индивидуальных автомашин в сфере торгового обслуживания. При выборе мест для размещения крупных торговых предприятий необходимо предусматривать обширные стоянки для автомашин.

10. Развитие розничной торговой сети, проектирование торговых предприятий и их размещение должны координироваться рациональными путями и механизированными способами товародвижения.

11. Для дальнейшего выявления рациональных направлений развития розничной торговой сети важное значение имеет систематический ее анализ. В ходе подготовки к переходу на автоматизированные системы сбора торгово-экономической информации необходимо совершенствовать периодическую отчетность, повышать уровень обработки статистических данных. Регулярную расширенную отчетность розничной торговой сети необходимо составлять в конце пятилетних периодов развития. В состав расширенной отчетности должны входить группировки магазинов по различным признакам.

По материалам диссертации опубликованы следующие статьи:

1. Розничная торговая сеть Эстонской ССР и проблемы ее развития. Сб. "Вопросы развития общественного обслуживания в Эстонской ССР, Таллин, 1969 (на эстонском языке).

2. Состояние торговой сети в Эстонской ССР и проблемы ее перспективного развития. Тезисы докладов межреспубликанской конференции по проблемам перспективного развития торговой сети и внедрения экономической реформы в торговле, Вильнюс, 1969.

3. Розничная торговля. Сб. "Схема комплексной территориальной планировки Эстонской ССР", том 10, Общественное обслуживание, 11, Таллин, 1969.

4. Проблемы развития сельской торговой сети. Ученые записки Тартуского государственного университета, 252 выпуск, Труды по экономическим наукам, IV, Тарту, 1970 (на эстонском языке).

5. О концентрации и размещения розничной торговой сети в Эстонской ССР. Тезисы докладов республиканской научной конференции "Торговля и личное потребление", Таллин, 1972.

Вийрес Пеэтер Рихардович
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ
РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ В ЭСТОНСКОЙ ССР

Автореферат
диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Тартуский государственный университет
ЭССР, г. Тарту, ул. Ыликооли, 18

Сдано в печать 17/IV 1973 г. Бумага офсетная 30x45.1/4.

Печ. листов 2,75. Тираж 200 экз.

МВ 04143. Зак. № 432

Ротапринт ТГУ. ЭССР, г. Тарту, ул. Пяльсоли, 14
Бесплатно

Бесплатно

TÜ RAAMATUKOGU



1 0300 00422824 5