

**МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО СПЕЦИАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ ЛАТВИЙСКОЙ ССР**

**Латвийский ордена Трудового Красного Знамени
государственный университет им.Петра Стучки**

На правах рукописи

ПРАУДЕ В.Р.

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ХОЗРАСЧЕТА В УПРАВЛЕНИИ
РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕЙ**

(на материалах Латвийской ССР)

Специальность № 08.00.01 - Политическая экономия

Д и с с е р т а ц и я
на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

**Научный руководитель - член-
корреспондент Академии наук
СССР,
профессор БУНИЧ П.Г.**

Рига - 1973

СО Д Е Р Ж А Н И Е

	<u>Стр.</u>
В В Е Д Е Н И Е	3
ГЛАВА I ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ХОЗЯЙСТВЕННОГО РАСЧЕТА КАК КАТЕГОРИИ ПОЛИТЭКОНОМИИ СОЦИАЛИЗМА	
1. Объективная необходимость и основные черты хозрасчета	7
2. Основные факторы развития и особенности хозрасчета в торговле	30
3. Хозрасчетное стимулирование в торговле до хозяйственной реформы	50
ГЛАВА II ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ РАСЧЕТ В НОВОЙ СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВЛЕЙ	
1. Сущность новой системы планирования и экономического стимулирования	68
2. Работа розничных торговых предприятий (организаций) в новых условиях хозяйствования	89
3. Хозрасчетные отношения между торговлей и промышленностью	106
ГЛАВА III ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ХОЗРАСЧЕТНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ В ТОРГОВЛЕ	
1. Повышение роли экономических рычагов воздействия торговли на производство	135
2. Экономическая эффективность торговли и хозрасчетная оценка хозяйственной деятельности коллективов	151
3. Выравнивание условий хозяйствования и плата за экономические ресурсы	163
4. Образование и использование фондов экономического стимулирования	180
П Р И Л О Ж Е Н И Я	192
Б И Б Л И О Г Р А Ф И Я	281

В В Е Д Е Н И Е

На современном этапе развития экономики существенно повышается важность изучения вопросов использования хозрасчета в системе управления. "В своей работе по совершенствованию руководства народным хозяйством, - отметил Л.И.Брежнев на XXIV съезде КПСС, - партия твердо придерживается курса на правильное сочетание директивных заданий центральных органов с использованием экономических рычагов воздействия на производство. Эти рычаги - хозрасчет, цены, прибыль, кредит, формы материального поощрения и т.д. - призваны создать такие экономические условия, которые способствуют успешной деятельности производственных коллективов, миллионов трудящихся, обеспечивая обоснованную оценку результатов их работы"¹.

Объектом исследования предлагаемой диссертации является хозрасчет в управлении государственной розничной торговлей. Актуальность изучения проблемы хозрасчета именно в этой отрасли народного хозяйства диктуется все возрастающим значением торговли в решении задач роста благосостояния народа. Вместе с тем, в постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 7 января 1972 г. "О некоторых мерах по улучшению торговли и ее технической оснащенности" отмечалось, что несмотря на достигнутые успехи, состояние торговли в стране еще не отвечает предъявляемым к ней требованиям. В связи с этим на повестку дня выдвигаются задачи дальнейшего развития торговли,

¹ Материалы XXIV съезда КПСС. М., 1971, с.69.

в том числе укрепления хозрасчета.

С этой целью торговые организации и предприятия постепенно переводятся на новые условия хозяйствования с тем, чтобы в девятой пятилетке вся торговая система работала на основе прогрессивных методов планирования и экономического стимулирования. При этом важно не только расширить сферу хозрасчетных отношений, но и существенно их усилить. Для этого необходимо изучить и обобщить опыт первых торговых организаций и предприятий, работающих по-новому, рассмотреть возможности их хозрасчетного влияния на производителей товаров народного потребления.

За последнее время в печати опубликован ряд работ, посвященных (полностью или частично) проблемам хозрасчетных отношений в торговле (Орлов Я.Л., Шиманский В.П. Реформа и торговля. М., 1970; Правдин Д.П., Харин В.Д. Экономическое стимулирование в сфере обслуживания. М., 1970; Грызанов Ю.П. Совершенствование планирования и экономического стимулирования в торговле. М., 1972; Любельфельд В.И. Фонды экономического стимулирования в торговле. М., 1972 и др.). В этих работах подчеркивается значение хозрасчета в управлении торговлей, анализируется сущность экономической реформы, ее первые итоги и перспективы развития. Однако в области теории и практики хозрасчета в торговле остается еще немало нерешенных вопросов. Так, нуждается в усилении хозрасчетные формы и методы воздействия торговли на производство, требуют совершенствования критерии оценки хозрасчетной деятельности коллективов и методы выравнивания условий хозяйствования, актуально повысить роль платежей за экономические ресурсы.

В предлагаемой диссертации предпринята попытка раскрыть основные черты и особенности хозрасчета в торговле, показать его развитие вплоть до современного этапа, обобщить практику работы коллективов в новых условиях планирования и экономического стимулирования и разработать некоторые рекомендации по ее улучшению. При исследовании использовались как общесоюзные материалы, так и данные о развитии торговли в Латвийской ССР. Такой характер настоящей диссертации является ее спецификой.

Понятно, в одной работе невозможно исследовать весь круг проблем. Поэтому автор не рассматривает ряд вопросов, которые в той или иной степени относятся к указанной теме. Так, не рассматриваются вопросы организации внутреннего хозрасчета в торговле, перевода на хозрасчет органов управления, взаимосвязи внедрения экономического стимулирования с задачами АСУ, а также некоторые другие проблемы.

Диссертация состоит из введения, трех глав, приложений и библиографии.

В первой главе показывается объективная необходимость и основные черты хозрасчета при социализме. Излагается точка зрения автора о сущности этой категории и делается попытка показать факторы развития и особенности хозрасчета в розничной торговле. Наконец, анализируется состояние хозрасчетного стимулирования в отрасли до хозяйственной реформы.

Во второй главе рассматривается сущность новой системы планирования и экономического стимулирования в торговле и роль хозрасчета в этой системе. На примере розничных торго-

вых предприятий Министерства торговли Латвийской ССР обобщается опыт работы коллективов в новых условиях хозяйствования. Особо выделяется аспект хозрасчетных отношений между промышленностью и торговлей.

В третьей главе концентрируются предложения и рекомендации автора по дальнейшему совершенствованию хозрасчетного стимулирования в торговле, вытекающие из проведенного в работе анализа существующего положения. Основное внимание уделяется проблемам повышения роли экономических рычагов воздействия торговли на производство, определения хозрасчетной оценки хозяйственной деятельности коллективов, выравнивания условий хозяйствования и платы за экономические ресурсы, формирования и использования фондов экономического стимулирования.

Теоретической и метод^{ЛОГИ}ической основой диссертации являются произведения классиков марксизма-ленинизма, Программа КПСС, материалы партийных съездов и пленумов ЦК КПСС, постановления партии и правительства. При разработке темы широко использована советская и зарубежная литература, изучены и обобщены материалы Министерства торговли СССР, ЦСУ СССР, Министерства торговли Латвийской ССР, ЦСУ Латвийской ССР, а также первичные материалы ряда управлений торговли городов республиканского подчинения и местных торгов.

Г Л А В А I

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ХОЗЯЙСТВЕННОГО РАСЧЕТА КАК КАТЕГОРИИ ПОЛИТЭКОНОМИИ СОЦИАЛИЗМА

I. Объективная необходимость и основные черты хозрасчета

Так же как общественный способ производства представляет собой единство производительных сил и производственных отношений, так и его элементарная ячейка - объединение, предприятие - является единством этих же сторон. В.И. Ленин указывал, что при капитализме необходимо проводить различие "между эксплуататорской стороной фабрики (дисциплина, основанная на страхе голодной смерти) и ее организующей стороной (дисциплина, основанная на совместном труде, объединенном условиями высокоразвитого технически производства)"¹. К. Маркс подчеркивал, что фабрика, основанная на употреблении машин, есть экономическая категория².

Как звено производительных сил объединение, предприятие характеризуется следующими признаками: имеет совокупность вещественных и личных факторов труда (средства производства и рабочая сила) и функционирует в системе общественного разделения труда.

Как звено производственных отношений объединение, предприятие характеризуется прежде всего способом соединения факторов труда. При социализме соединение средств производства

1 Ленин В.И. Полн. собр. соч., изд. 5-е, т. 8, с. 379.

2 Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., изд. 2-е, т. 4, с. 152.

и рабочей силы происходит на основе общенародной собственности на средства производства. Однако в связи с тем, что за отдельными коллективами закрепляется часть общественных материальных, трудовых и финансовых ресурсов, они используют и в известной мере распоряжаются этими ресурсами в интересах общества. Кругооборот фондов, выделенных каждому отдельному объединению, предприятию в хозяйственном отношении отделен (обособлен) от кругооборота тех фондов, которые функционируют на других объектах. То, что закреплено за одним коллективом не входит в круг прав и ответственности другого.

Социалистические объединения, предприятия, будучи обособленными в технико-производственном смысле и по условиям воспроизводства, вместе с тем обособлены лишь относительно. Уже само взаимное "цепление" хозяйственных ячеек в системе общественного разделения труда свидетельствует об относительном характере обособления. Далее, в условиях общественной собственности на средства производства, когда действия всех коллективов направлены на выполнение единого народнохозяйственного плана, обособление объективно является относительным.

Для того, чтобы выделенные обособленным хозяйственным ячейкам материальные, трудовые и финансовые ресурсы использовались с наибольшей (по крайней мере нормативной) эффективностью, общество по каждому отдельному объединению, предприятию сопоставляет произведенные затраты и полученные результаты, т.е. осуществляет то взвешивание полезного эффекта и издержек труда при составлении плана, о котором говорил Ф.Энгельс^I. Прямой метод сопоставления результата и затрат осу-

^I См.: Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т.20, с.321.

цествляется непосредственно в рабочем времени, "не прибегая к услугам прославленной стоимости"¹.

Известная технико-экономическая обособленность хозяйственных ячеек заключает в себе возможность существования хозрасчета. Эта возможность не превращается в действительность, если учет эффективности труда производится прямым методом. Необходимость же существования хозрасчета обуславливается, в частности, сохранением товарного производства, действием закона стоимости при социализме. В условиях социализма еще не отпала необходимость в возмездности при обмене трудовой деятельностью и соизмерение затрат труда, сопоставление их с результатами происходит в косвенной форме - при помощи денег.

Следует отметить, что "производство товаров и обращение товаров представляет собой явления, свойственные самым разнообразным способам производства... мы, следовательно, ровно ничего не знаем о ... характерных особенностях данных способов производства, не можем ничего сказать о них, если нам известны только общие им всем абстрактные категории товарного обращения"².

При капитализме, когда товаром становится не только продукт человеческого труда, но и рабочая сила, товарное производство является не спорадической, а всеобщей и господствующей формой организации общественного хозяйства. Труд частного производителя имеет частный характер и в то же время являет-

1 Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т.20, с.321.

2 Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т.23, с.124.

ся общественным, т.е., во-первых, частные продукты предназначены для удовлетворения общественных потребностей и, во-вторых, они являются продуктами абстрактного труда. Однако общественная связь и значимость труда для общества не может определиться в самом капиталистическом производстве, ибо этому препятствует частная собственность и ее атрибуты - анархия и конкуренция. Только косвенным путем через рынок частный труд может быть признан и оценен по единой общественной мере, по стоимости.

При общественной собственности на средства производства коренным образом изменяется характер экономических связей - стихийная форма организации общественного хозяйства заменяется планомерной. Ф.Энгельс писал: "Когда общество вступает во владение средствами производства и применяет их для производства в непосредственно общественной форме, труд каждого отдельного лица, как бы различен ни был его специфически полезный характер, становится с самого начала и непосредственно общественным трудом"¹.

Непосредственно общественный характер труда является основой для того, чтобы произведенные затраты труда соответствовали общественно необходимым нормам на производство и реализацию продуктов труда и общественным потребностям. В конечном счете от того, что по производству данных продуктов превышена общественная потребность и от того, что на единицу потребительной стоимости затрачено рабочего времени больше, чем это общественно необходимо, результат будет одинаковым -

¹ Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т.20, с.321.

избыточные фактические затраты не создадут стоимости. Бесплезность самих продуктов или сверхзатраты на их изготовление исключают полезность произведенных затрат. Если же производство планируется в общественном масштабе, то общество в принципе в состоянии исключить нерациональные затраты труда и не допускать результатов, которые не удовлетворяют общественным потребностям.

Однако на современном этапе развития непосредственно общественного труда имеется ряд причин, которые обуславливают необходимость сохранения товарного производства с присущим ему новым социалистическим содержанием и формой. Так, при социализме представители одного и того же вида конкретного труда работают с различной эффективностью. Имеются существенные различия между физическим и умственным трудом, между трудом в городе и деревне. Труд еще не стал жизненной потребностью, он является по своей природе возмездным и нуждается в стимулировании. В этих условиях появляются различия в общественно необходимых и индивидуальных затратах труда. Следовательно, возникает необходимость в эквивалентном обмене продуктов труда, в товарно-стоимостной форме его уравновешивания, которое осуществляется путем сведения конкретного труда к абстрактному. Требуется уточнение индивидуальных результатов труда путем их сопоставления со стоимостью.

На одних объединениях, предприятиях затраты на единицу однородной потребительной стоимости относительно низки, на других - выше. Продукция одних коллективов по количеству и качеству удовлетворяет спросу населения, а других в ряде

случаев - нет. Поэтому для социалистических объединений, предприятий необходима такая форма хозяйствования, при которой каждая ячейка осуществляет свое воспроизводство в определенной зависимости от своих доходов, т.е. на основе самоокупаемости. Доходы должны зависеть от соответствия результатов общественным потребностям и индивидуальных затрат - общественно необходимыми затратам.

На наш взгляд, главная причина, обуславливающая при социализме необходимость сведения индивидуальных затрат к общественным - это специфический характер труда. Вместе с тем имеются и другие факторы, которые "усиливают" необходимость товарно-денежных отношений. К таким факторам следует отнести наличие двух форм собственности - общенародной и колхозно-кооперативной, отношения между которыми складываются на эквивалентной основе. Вместе с тем следует отметить, что при социализме не является объектом купли-продажи рабочая сила, земля, природные богатства^I, часть совокупного общественного продукта в виде общественных фондов потребления распределяется, в основном, безэквивалентно. Таким образом, товарное производство не является господствующим.

Представляются несостоятельными поиски главной причины сохранения товарно-денежных отношений при социализме в субъективных организационных факторах (например, в неразработанности системы учета затрат труда). Также методологически неправильно причины товарно-денежных отношений искать в сфе-

^I Этот факт не исключает необходимости денежной оценки природных ресурсов.

рах обращения и распределения, т.к. исходной фазой, определяющей характер последующих фаз воспроизводства (обмен, распределение, потребление), является производство. Для того, чтобы на рынке продукты труда обменивались как товары, прежде всего необходимо, чтобы непосредственно общественный в своей основе продукт уже на стадии производства имел свойства товара.

Следует отметить, что по вопросу о роли товарно-денежных отношений при социализме имеются различные точки зрения. Согласно одной концепции они объявляются автоматическими регуляторами экономики и противопоставляются плану. Логическим завершением этой концепции "рыночного социализма" явилось требование базировать социалистическую экономику на групповой собственности "непосредственных производителей" и ограничить роль государства воздействием на рыночные инструменты. В работах сторонников "рыночного социализма" можно найти много утверждений о том, что содержание плана должно отвечать "логике развития рынка", служить "оптимальной моделью рынка", превосходить результаты, которые будут получены в итоге стихийного развития^I.

Другая крайность в оценке роли товарно-денежных отношений - это признание за ними только внешней формы учета. Сторонники этой концепции трактуют товарно-денежные связи не в качестве реально существующих, а в качестве отношений, "нетоварных по своей сущности", или имеющих только видимость товар-

^I См. об этом в кн.: Кронрод Я.А. Закон стоимости и социалистическая экономика. М., 1970.

но-денежных¹.

Обе указанные крайности являются экономически необоснованными. На XXIV съезде КПСС подчеркивалось: "Мы отвергаем всякие ошибочные концепции, подменяющие рыночным регулированием ведущую роль государственного централизованного планирования"². Если исключить из товарно-денежных отношений планомерный характер, то они станут стихийными, неуправляемыми.

Порочность "рыночного социализма" заключается в игнорировании необходимости примата общенародного экономического интереса.

Следствием же распространения идей планомерности без товарно-денежных отношений может явиться игнорирование групповых интересов, отсутствие непосредственной опоры на материальные стимулы. Если исключить из планирования учет требований закона стоимости, то затруднится принятие многих экономических решений и, в конечном счете, весь хозяйственный процесс будет протекать с меньшей эффективностью, чем это возможно.

Планомерность и товарно-денежные отношения в социалистической экономике не выступают как антиподы. Не существует как план без рынка, так и рынок без плана. Возьмем в качестве примера рынок предметов потребления. Каждая отдельная покупка товаров совершается внешне как акт исключительно свободного выбора, но совокупность этих актов купли-продажи

1 См., например: Хессин Н.В. В.И. Ленин о сущности и основных признаках товарного производства. М., 1968, с.174,184.

2 Материалы XXIV съезда КПСС. М., 1971, с.169.

в основном predeterminedena. Действительно, уровень и дифференциация доходов потребителей, а следовательно и объем платежеспособного спроса формируется в основном планомерно. С другой стороны - также планомерно определяется производство предметов потребления, импортные поступления. Важную роль в определении поведения потребителей играют государственные розничные цены - их оптимальность, гибкость в отношении уценки устаревших фасонов и моделей, планомерное снижение на отдельные товары по мере насыщения ими рынка^I.

Если ленинские положения о товарном производстве при социализме рассматривать не вообще, а исторически, в связи с конкретным опытом истории, то можно сделать вывод: В.И. Ленин и партия по мере обобщения опыта социалистического строительства все более решительно выступали за использование хозяйства, денег, кредита и других атрибутов товарно-денежных отношений в плановой социалистической экономике.

Хозрасчет рассматривался В.И. Лениным в качестве объективно необходимого элемента в системе социалистического хозяйствования: новое общество может быть построено "не на

I Если имеется несоответствие предложения спросу в связи с некачественностью, немодностью изделий или наблюдаются перебои в обеспечении населения достаточными товарами, то это означает лишь недостатки в организации планирования, изучения спроса, использовании других экономических законов, и не отрицает принципиальную возможность планомерного управления рынком. При этом надо иметь в виду, что производство товаров в определенной мере должно опережать платежеспособный спрос населения. К. Маркс писал: "Эти колебания (между спросом и предложением - В.П.) можно предотвратить лишь посредством постоянного относительного перепроизводства... Такой вид перепроизводства равнозначен контролю общества над материальными средствами его собственного воспроизводства" (Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т. 24, с. 532). В капиталистическом же обществе перепроизводство является одним из элементов общей анархии способа производства

энтузиазме непосредственно, а при помощи энтузиазма, рожденно-го великой революцией, на личном интересе, на личной заинтересованности, на хозяйственном расчете..."¹.

Важнейшей функцией хозяйственного объединения, предприятия В.И. Ленин считал безубыточность и прибыльность в его хозяйственной деятельности. В письме в Наркомфин (от 1 февраля 1922 г.) он писал: "Я думаю, что тресты и предприятия на хозяйственном расчете основаны именно для того, чтобы они сами отвечали и притом всецело отвечали за безубыточность своих предприятий"². В плане статьи "Коммерческая постановка дела" В.И. Лениным подчеркнута идея самоокупаемости, под которой он понимал не только возмещение предприятием своих издержек, но и получение стоимости прибавочного продукта, одна часть которой аккумулируется, а другая используется на содержание государства³.

Обеспечение хозяйственной деятельности предприятий требует известной хозяйственной самостоятельности при выборе вариантов экономического поведения в процессе выполнения государственных планов. В.И. Ленин указывал, что необходимо "расширение самостоятельности и инициативы каждого крупного предприятия в деле распоряжения финансовыми средствами и материальными ресурсами"⁴, что предприятия имеют право и обязаны по своему, в смысле разнообразия форм проведения их в жизнь, приме-

1 Ленин В.И. Полн. собр. соч., т.44, с.151.

2 Ленин В.И. Полн. собр. соч., т.54, с.150.

3 Ленин В.И. Полн. собр. соч., т.44, с.473.

4 Ленин В.И. Полн. собр. соч., т.43, с.334.

нять советские указания по поводу производства и распределения продуктов¹.

Известная технико-экономическая обособленность, существование эквивалентного обмена, регулируемого законом стоимости - это необходимые, но еще недостаточные условия для возникновения хозрасчета. Если предположить, что распределение осуществляется по потребностям, то даже при условии, что производится сопоставление затрат и результатов и расходы предприятий покрываются за счет их доходов, хозрасчета не будет (точнее, не будет в том смысле, как мы сейчас его понимаем). Дело в том, что хозрасчет предполагает доведение сопоставления доходов и расходов коллективов до оценки их хозяйственной деятельности и стимулирования в зависимости от результатов работы.

Распределительные отношения при социализме регулирует, в частности, закон распределения по труду, который устанавливает связь между мерой труда и мерой потребления². Теоретические основы распределения по труду впервые были разработаны К.Марксом в его работе "Критика Готской программы", где

1 Ленин В.И. Полн. собр. соч., т.36, с.191.

2 Кроме распределения по труду имеется и распределение из общественных фондов потребления. Однако принцип распределения в зависимости от трудового вклада при социализме основной. Так, в 1971 г. средняя заработная плата рабочих и служащих с добавлением выплат и льгот из общественных фондов потребления составила 170 руб. в месяц, из которых 126 руб. или 74,1% приходилось на денежную заработную плату, распределяемую по труду. (Краткий статистический сборник "СССР в цифрах в 1971 г." М., 1972, с.182). Следует также учесть, что основной способ распределения косвенно влияет также на долю, которую получает индивидуум из общественных фондов потребления.

он писал, что при социализме "каждый отдельный производитель получает обратно от общества за всеми вычетами ровно столько, сколько сам дает ему" и известное количество труда в одной форме обменивается на равное количество труда в другой¹. Соблюдается равенство в смысле одинакового подхода ко всем трудящимся, но это по выражению классиков марксизма-ленинизма еще "не полное" равенство, т.к. трудовой вклад каждого отдельного работника является неравным и отсюда - неравная оплата.

Творчески развивая основные положения закона распределения по труду в условиях товарно-денежных отношений, В.И. Ленин подчеркивал чрезвычайную важность установления обоснованного соотношения между мерой трудового вклада и мерой потребления для повышения эффективности общественного воспроизводства: "Ударность есть предпочтение, а предпочтение без потребления ничто... Предпочтение в ударности есть предпочтение и в потреблении. Без этого ударность - мечтание, облачко, а мы все-таки материалисты"². Развенчивая концепцию "уравниловки", В.И. Ленин писал: "...думать, что нужно распределить только справедливо, нельзя, а нужно думать, что это распределение есть метод, орудие, средство для повышения производства"³.

Большое значение уже в первые годы Советской власти придавалось разработке научно обоснованных принципов дифференциации заработной платы. В 1918 г. вышел "Кодекс закона о труде", в 1920 г. было принято "Общее положение о тарифе" (подписан-

1 Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т.19, с.18-19.

2 Ленин В.И. Полн. собр. соч., т.42, с.212.

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

ное В.И. Лениным), в в которых были определены принципы дифференциации заработной платы в виде тарифов с учетом квалификации, степени ответственности, условий труда. В дальнейшем (с апреля 1921 г. согласно документа "Основные положения по тарифному вопросу") разряды стали устанавливаться не только в соответствии с указанными факторами, но и с учетом выработки рабочих, предусматривалось увеличение оплаты труда в зависимости от роста его производительности.

С развитием производительных сил и общественного разделения труда складываются такие условия, когда производство и обращение данного продукта все меньше становится результатом деятельности отдельных индивидуумов. Каждый работник оказывает воздействие на результаты труда другого и показатели его работы во многом зависят от работы других подразделений. Поэтому трудовой вклад отдельного работника нельзя оценить только на основе индивидуальных показателей. Отрыв различных форм вознаграждения от конечных итоговых результатов приводит к ущемлению заинтересованности в повышении эффективности труда.

В условиях товарно-денежных отношений конечные итоги имеют стоимостную форму выражения. В.И. Ленин неоднократно высказывал мысль о том, что надо соизмерять заработок с общими итогами работы¹. В этих ленинских тезисах фактически указыва-

¹ Ленин В.И. Полн. собр. соч., т.36, с.189.

В этой же связи заслуживает внимания постановление "О коллективном снабжении рабочих и служащих некоторых государственных предприятий", принятое 17 июня 1921г. под председательством В.И. Ленина. В нем указывалось: "Размер заработной платы не уменьшается, хотя бы количество работников уменьшилось вследствие лучшей постановки дела, и плата выдается предприятию в соответствии с результатами его работы (подчеркнуто нами - В.П.), а не с числа внесенных в его список лиц (Цит. по: Маслова Н.С. Вопросы эффективности новой системы материального стимулирования в промышленности СССР. М., 1971, с.26).

ется на тесную связь закона стоимости и закона распределения по труду.

Вряд ли правильным будет утверждение, что в условиях общественной собственности на средства производства участие работника в продукте труда не зависит от того, какое стоимостное выражение этот труд получит при обмене¹. Конечно, при социализме результат в основном предвосхищается в планомерном соотношении меры труда с мерой его оплаты (или мерой потребления). Это проявляется в том, что общество гарантирует часть оплаты по труду. Однако в силу того, что требуется уточнение результатов производства путем реализации товаров, окончательная оценка труда "откладывается". Так формируется другая, неопределенная часть доходов, поставленная в зависимость от окончательного общественного признания проделанного труда. Обе формы оплаты труда учитывают количественную и качественную стороны работы.

В Тезисах ЦК КПСС к 100-летию со дня рождения В.И.Ленина сказано: "Социализм вводит новую систему распределения материальных благ. Каждый работник, трудовой коллектив получают материальное вознаграждение в зависимости от результатов своей деятельности, от реального вклада в совокупный общественный труд (подчеркнуто нами - В.П.)"². Доведение сопоставления доходов и расходов коллективов до хозяйственной оценки их хозяйственной деятельности и материального поощрения (ответствен-

1 Осипенков П. Распределение по труду и его товарно-денежная форма. - "Вопросы экономики", 1970, № 8, с.10.

2 Тезисы ЦК КПСС к 100-летию со дня рождения В.И.Ленина. М., 1969, с.28.

ности) в зависимости от результатов работы - неотъемлемая черта хозяйственного расчета¹.

Выявленные в процессе исследования черты хозрасчета позволяют, по нашему мнению, сделать вывод, что хозрасчет - это объективная категория политической экономии социализма, которая выражает необходимость функционирования хозяйственных ячеек на основе стоимостного соизмерения затрат и результатов, самоокупаемости, оценки и стимулирования коллективов в зависимости от итогов их хозяйственной деятельности².

Имманентность хозрасчета социалистической экономике заключается в том, что общество не может выбирать между применением хозрасчета и отказом от него. Только на основе хозрасчета как категории возникает хозрасчетный метод хозяйствования как следствие познания и использования объективной категории в субъективной деятельности людей по управлению экономикой.

Следует отметить, что в настоящее время нет единого мнения по вопросу о сущности хозрасчета и методах его использования.

1 В данном случае исходя из закономерности следует объяснять различные отклонения, а не наоборот. Отклонения от вознаграждения в зависимости от результата труда возникают, например, в случае повышенного спроса на отдельные профессии в связи с необходимостью привлечения рабочей силы в необжитые районы. Могут возникнуть отклонения и по субъективным причинам - если плохо разработана система нормирования труда, нечетно сформулирована система премирования и т.д.

2 Там, где это целесообразно и диктуется общенародными интересами, хозяйственные единицы могут быть не хозрасчетными и находиться на бюджетном финансировании (например - больницы, школы и др.). Это связано с тем, что при социализме сфера действия товарно-денежных отношений относительно ограничена.

Некоторые экономисты утверждают, что хозрасчет как категория представляет собой совокупность всех экономических отношений между обществом и предприятием, между предприятиями друг с другом, а также между коллективом, его структурными подразделениями и каждым работником¹. Однако производственные отношения в каждом данном обществе выражаются не в одной какой-либо категории (отдельная экономическая категория не может выразить всю совокупность отношений), а в целом ряде взаимосвязанных категорий. Последние, как писал К. Маркс, выражают формы бытия, условия существования, отдельные стороны общественных отношений².

Встречаются мнения о том, что хозрасчет - это основная форма планомерного ведения хозяйства социалистических предприятий, объединений, отраслей³. Тогда возникает вопрос - куда отнести централизованное планирование - к основной фор-

¹ Например, в лекции по политической экономии приводится следующая трактовка: "Хозяйственный расчет - это присущая первой фазе коммунизма система экономических отношений между обществом и предприятиями и между последними друг с другом (отдельные элементы хозрасчетных отношений существуют... и внутри предприятия)" ("Экономическая газета", 1969, № 8, с. 23). Другие экономисты к этой совокупности отношений добавляют еще и отношения между коллективами и каждым работником (См. например: Гершкович Б., Корытов К. О сущности хозрасчета. - "Вопросы экономики", 1969, № 5, с. 121). Не вдаваясь в детальные подробности, иногда определяют хозрасчет как категорию, выражающую отношения социалистического сотрудничества и взаимопомощи между дружественными классами (Айзенберг И. П. Хозрасчет и цена. М., 1966, с. 15).

² Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т. 12, с. 732.

³ См.: Хозяйственная реформа и развитие экономической теории. (Под ред. Спиридоновой Н. и Емельянова А.) М., 1970, с. 12; Политическая экономия социализма. (Под ред. Атлас М. и др.) М., 1962, с. 325.

ме управления? Думается, что определение хозрасчета как формы планового управления хозяйством, правильно отражая планомерное использование хозрасчетных отношений, вместе с тем является чрезмерно общим.

Другие экономисты определяют хозрасчет как специфическую форму проявления и использования товарно-денежных отношений при социализме¹. В таком определении также не раскрывается специфичность хозрасчета. Ведь отличается же хозрасчет от кредита, цены, прибыли и других категорий, которые также являются формами проявления экономических отношений. "Взаимпроникновение" категорий товарного производства еще не означает их тождества (например, при хозрасчете используются функции цен, кредит, нормативные платежи; при ценообразовании - себестоимость, рентабельность и т.д.).

Во многих исследованиях прослеживается другая, на наш взгляд, прогрессивная тенденция к выделению специфических признаков хозрасчета. Однако в оценке этих признаков также имеются различные точки зрения.

Распространена концепция, согласно которой основным признаком, характеризующим хозрасчет, является материальное стимулирование². Действительно, в последнее время существенно возросла роль материального стимулирования. Однако этот важнейший признак хозрасчета не является единственным. Как было показано, хозрасчет с момента своего возникновения под-

¹И. Переслегин В. Сущность и функции хозрасчета. - "Вопросы экономики", 1969, № 10, с. 44.

² См.: Гужевин П. Хозрасчет и стимулирование в сельском хозяйстве. М., 1968, с. 14.

разумевал самоокупаемость предприятий, объединений. Думается, что признак "материальное стимулирование" не включает в себя необходимости покрытия расходов доходами и получения прибыли. Ведь создать условия, при которых степень удовлетворения потребностей отдельных работников прямо зависит от результатов их труда, можно на бюджетных и на убыточных предприятиях, хотя в этом случае не приходится говорить о хозрасчете.

Заслуживает внимания концепция, согласно которой сущность хозрасчета сводится к самоокупаемости - объективно обусловленному способу экономической деятельности, когда расходы предприятия покрываются его доходами от продажи продукции и вместе с тем обеспечивается получение прибыли. С помощью полученных доходов должны покрываться не только текущие затраты, но и нормативные требования общества к использованию выделенных ресурсов (фондов, земли и т.д.), а также создаваться источники для покрытия собственных нужд в расширенном воспроизводстве¹. В наиболее развернутом и аргументированном виде эта концепция представлена в работах А.Д.Смирнова². Следует также подчеркнуть необходимость хозрасчетного стимулирования - если предприятие, объединение выполняет требования самоокупаемости и хозяйствует достаточно эффективно, то оно поощряется, а в противном случае - несет ответственность за неэффек-

¹ Думается, что понятие самоокупаемости шире понятия рентабельности, а не наоборот, как полагают некоторые экономисты (См.: Климов Н. Хозяйственный расчет и экономическая реформа. Горький, 1969). Рентабельность может быть столь низкой, что не позволит, например, после расчетов с бюджетом образовать фонды стимулирования. Полная самоокупаемость исключает подобные явления.

² Смирнов А.Д. Основы хозяйственного расчета. М., 1969; В.И.Ленин о хозрасчете. - "Экономические науки", 1970, №4.

тивную работу.

Следует подчеркнуть, что только равное действие обеих сторон стимулирования (поощрение и ответственность) объективно ставит объединение, предприятие в такие условия, когда имеются стимулы повышать эффективность хозяйственной деятельности. Ни один коллектив не должен нести убытки из-за своих контрагентов. Если же результаты работы коллективов не будут ограждены от воздействия факторов, от них независимых, то даже при четко отлаженной системе поощрений полной действительности хозрасчетного механизма не будет.

Выделение специфических признаков хозрасчета не исключает, а предполагает исследование связи категорий с экономическими законами социализма и, в частности, с законом планомерного развития народного хозяйства.

Оптимальное сочетание народнохозяйственного плана и хозрасчетной самостоятельности предприятий, объединений может изменяться в зависимости от конкретно-исторических условий, но оно всегда основывается на ленинском принципе демократического централизма. Этот принцип утверждает ведущую роль централизованного планирования при использовании хозрасчетных форм и методов хозяйствования.

Централизованное планирование имеет ряд неоспоримых преимуществ перед стихийными регуляторами экономических процессов. Если бы все управленческие решения по минимизации затрат и максимизации результатов принимались самими хозяйственными ячейками, то общественные интересы реализовались бы не в полной мере. Дело в том, что выигрыш отдельных хозяйственных

единиц может не привести в конечном счете к повышению экономической эффективности для всего общества. Централизованное же плановое управление представляет общенародный интерес, оно позволяет смотреть дальше вперед в сторону научно-технического прогресса, учитывать не только экономические, но и социальные, национальные, военно-политические и прочие факторы.

Следует также подчеркнуть, что централизация управления позволяет мобилизовать для принятия решений широкую отраслевую, территориальную и народнохозяйственную информацию, чего не могут сделать отдельные коллективы. Благодаря такому информационному обеспечению создается возможность наиболее полного учета последствий принимаемых решений, отбора самых эффективных вариантов, правильного установления места отдельных отраслей, экономических районов в народном хозяйстве страны, что является важнейшим условием для оптимального функционирования общественного воспроизводства.

Чтобы обеспечить примат общенародных интересов централизованные плановые задания должны иметь и имеют директивный характер. Вместе с тем, создание условий для единства интересов на основе приоритета интересов более высокого порядка требует последовательного сочетания централизованных директивных заданий с экономическим стимулированием, а в ряде случаев - с определенными финансовыми льготами.

С помощью централизованно устанавливаемых директивных заданий коллективы как бы вписываются в народнохозяйственные пропорции путем устойчивых хозяйственных связей по снабжению, сбыту продукции, подготовке кадров, капиталовложениям и т.д.

Для хозрасчетных предприятий, деятельность которых строится на основе директивных заданий, с самого начала предусматривается развитие в нужном обществу направлении, исключающее финансовые банкротства. При помощи социалистического планирования можно заблаговременно на стадии планового анализа предвосхищать перспективное развитие объединений, предприятий, решать вопросы об их реконструировании, намечать другие меры по повышению эффективности и не доводить дело до бессмысленной растраты ресурсов¹.

Таким образом, преимущества социализма в области централизации планирования создают возможность укреплять хозрасчет. Научно обоснованный план - фундамент для устойчивого хозрасчета, предпосылка его нормального развития.

В свою очередь хозрасчет оказывает влияние на разработку народнохозяйственного плана. Именно хозрасчетные рычаги призваны заинтересовать коллективы в выработке и принятии оптимальных планов, в которых бы учитывалось наиболее эффективное использование своих ресурсов и требовалось бы минимальное привлечение экономических ресурсов со стороны.

Большая роль принадлежит хозрасчету и в реализации директивных заданий, т.к. он дает возможность гибко реагировать на возникновение новых ситуаций в связи с ростом и изменением общественных потребностей. Это возможно благодаря предоставленным хозрасчетным коллективам правам по уточнению плановых

¹ В этом смысле централизованное планирование можно сравнить со светофором на перекрестке, который "ограничивает" свободу действий в интересах самих же водителей машин.

заданий в процессе контактов с потребителями продукции, по использованию заемных и собственных средств на расширение материально-технической базы и т.д.

Понятно, что гармоническое взаимодействие централизованного планирования и хозрасчета достигается не автоматически, а в ходе непрерывного совершенствования методов социалистического хозяйствования и, в частности, — при осуществлении хозяйственной реформы.

Хозрасчетные методы хозяйствования позволяют вовлекать в процесс управления экономикой широкие массы трудящихся. Особенно эффективный метод привлечения к управлению — это участие в социалистическом соревновании. В.И. Ленин писал, что социализм "... не только не уташает соревнования, а, напротив, впервые создает возможность применить его действительно широко, действительно в массовом размере, втянуть действительно большинство трудящихся на арену такой работы, где они могут проявить себя, развернуть свои способности..."¹. Соревнование в условиях социализма приобрело всенародное значение. В нем участвуют около 74 млн. работников всех отраслей народного хозяйства².

Другой формой участия в управлении являются производственные совещания, общие собрания коллективов, на которых обсуждаются социалистические обязательства, рассматривается ход выполнения планов, вырабатываются конкретные решения по

1 Ленин В.И. Полн. собр. соч., т. 35, с. 195.

2 См.: Гриценко Н. Широкое привлечение трудящихся масс к управлению производством. — "Вопросы экономики", 1972, № 2, с. 82.

росту производительности труда, улучшению качества продукции и т.д.

Хозрасчетные методы хозяйствования создают обстановку заинтересованности работников в улучшении результатов своего труда и, в частности, побуждают участвовать в изобретательской и рационализаторской деятельности, в техническом творчестве. Более чем на 92 тыс. предприятий и учреждений действуют первичные организации научно-технических обществ, объединяющих свыше 5 млн. человек различных профессий^I. В отличие от капиталистического коммерческого расчета, социалистический хозрасчет строится на обмене передовым опытом, на товарищеской взаимопомощи в отношениях между членами общества.

Выполнение функции вовлечения трудящихся масс в управление, ориентация хозрасчета на выполнение государственных планов с целью более полного удовлетворения потребностей трудящихся - все это свидетельствует об органической связи хозрасчета с сущностью социалистического строя.

Гармоничное развитие народного хозяйства объективно предполагает, что хозрасчетные отношения охватывают производственную и непроизводственную сферы экономики, все ее отрасли и все ячейки внутри отрасли. Хозрасчет должен направлять развитие экономики к осуществлению единой цели, намеченной народнохозяйственным планом.

Вместе с тем в применении хозрасчета на разных уровнях управления и в различных отраслях народного хозяйства имеются свои особенности. Это, в свою очередь, объясняется теми спе-

^I См.: Гриценко Н. Указ. источник, с.81.

цифическими функциями, которые выполняют конкретные отрасли, их относительной самостоятельностью в системе общественного разделения труда.

На изменение форм и методов использования хозрасчета в системе управления влияют различные факторы, которые выступают как основа его модификации в тот или иной период развития экономики. Выявление факторов развития хозрасчета позволит глубже проанализировать изменения в хозрасчетном механизме, определить условия и перспективы его совершенствования.

Рассмотрим факторы развития и особенности хозрасчета в розничной торговле, которая выполняет функции изучения спроса населения на товары народного потребления, воздействия на производителей товаров, доведения товаров до потребителей и смены форм стоимости, обеспечения экономии вне рабочего времени трудящихся.

2. Основные факторы развития и особенности хозрасчета в торговле

Теория и практика развития хозрасчетных отношений позволяет выделить следующие факторы, влияющие на конкретные формы и методы согласования централизованного планирования и хозрасчета в розничной торговле: объем, структура и сложность хозяйства; динамизм покупательского спроса; дополнительные требования потребителей к торговле; концентрация процессов реализации товаров; соотношение между экстенсивными и интенсивными путями развития; технический прогресс; степень подготовки хозяйственных кадров; состояние экономической науки; прочие

условия внутренней и внешней политики. Разберем каждый из этих факторов в отдельности, выявляя при этом особенности, присущие хозяйству в торговле.

Объем и сложность хозяйства отрасли "торговля" характеризуется прежде всего ее главной "продукцией" - розничным товарооборотом, который в 1972 г. возрос (в сопоставимых ценах) по сравнению с довоенным 1940 г. более чем в 7 раз и составил 174,9 млрд.руб.¹. Для экономики нашей страны характерны высокие темпы товарооборота. Об этом свидетельствуют показатели, приведенные в таблице 1².

Таблица 1

Динамика роста товарооборота в СССР и Латвийской ССР
(в сопоставимых ценах, в процентах к 1950 г.)

Показатели	СССР				Латвийская ССР			
	1950	1965	1970	1975 (план)	1950	1965	1970	1975 (план)
Объем розничного товарооборота	100	395	587	833	100	424	679	939
в том числе:								
по продовольственным товарам	100	383	543	702	100	448	656	833
по непродовольственным товарам	100	405	638	981	100	399	702	1055
Розничный товарооборот на душу населения	100	308	435	579	100	365	558	734

1 Народное хозяйство СССР 1922-1972, Статистический ежегодник. М., 1972, с.389; "Правда", 1973, 30 января, с.2.

2 Таблица составлена по данным: Народное хозяйство СССР 1922-1972. М., 1972, с.374,375; Народное хозяйство Латвийской ССР в 1970 г. Статистический сборник, Рига, 1971, с.327,340; "Известия", 1971, 25 ноября; Данные Министерства торговли Латвийской ССР.

Из данных таблицы видно, что наиболее быстрыми темпами растет продажа непродовольственных товаров - если в 1950 г. удельный вес этой товарной группы в общем объеме товарооборота страны составлял 41,6%, то в 1971 г. - 44,8% (по Латвийской ССР соответственно - 48,8% и 49,6%)¹.

Еще в большей степени, чем в соотношении между двумя укрупненными группами товаров, структурные сдвиги в розничном товарообороте происходят и внутри этих групп - по мере насыщения рынка и достижения соответствующих норм потребления быстро переключается спрос с одних товаров на другие (см. приложение I).

Рост объема товарооборота и изменение его структуры вызывает необходимость увеличения числа хозяйственных ячеек, обслуживающих население. На огромной территории страны размещены в настоящее время 684,2 тыс. предприятий (из них 504,1 тыс. магазинов и 180,1 тыс. палаток). Ежегодно в состав действующих входят новые предприятия - только за период 1961-1971 гг. введено в строй более 90 тыс. магазинов².

С увеличением количества предприятий объективно возрастает число возможных детальных хозяйственных связей между ними и с предприятиями других отраслей. Огромное количество вариантов экономических комбинаций требует централизованного выбора наиболее оптимального из них. Все предприятия и организа-

¹ Народное хозяйство СССР 1922-1972. М., 1972, с. 395; Народное хозяйство Латвийской ССР в 1971 г., Рига, 1972, с. 302. В 1975 г. по плану доля непродовольственных товаров в розничном товарообороте страны повысился до 48,3% ("Экономическая газета", 1971, № 30, с. 3).

² Народное хозяйство СССР 1922-1972. М., 1972, с. 411.

ции торговли должны функционировать по единому плану, обеспечивая сбалансирование спроса и предложения товаров.

В то же время современным масштабом экономики не соответствует жесткая регламентация многих параметров хозяйственной деятельности предприятий, требуется расширение инициативы на местах. При прочих равных условиях, чем больше объем и сложность хозяйства, тем более иерархичнее управление и тем шире должна быть хозрасчетная самостоятельность хозяйственных ячеек. Для торговых хозрасчетных единиц, которые контактируют непосредственно с конечными потребителями с их многосвариантным, вероятностным поведением на рынке, со временем требуется относительно большая самостоятельность в принятии экономических решений, чем предприятиям тех отраслей, где связи поставщиков и потребителей строго координированы и согласованы.

Следующим фактором, влияющим на развитие хозрасчета в торговле, является динамизм изменения покупательского спроса на предметы потребления. Повышение благосостояния народа является прямой функцией роста и совершенствования социалистического производства. Но существует и обратная зависимость: повышение жизненного уровня выдвигает в сфере производства и сфере обслуживания все новые требования в отношении количества, качества и ассортимента продукции. Если раньше почти все, что производилось, практически полностью раскупалось, то в современных условиях усилилась проблема реализации товаров, т.к. изменился характер спроса населения: он стал более изменчивым, динамичным.

Конъюнктурность, динамизм рыночного спроса требует гиб-

кого реагирования промышленных и торговых предприятий (объединений) на его изменение, вызывает необходимость усиления хозрасчета - введения полной материальной ответственности за обоснованное составление заказов торговыми организациями и выполнение условий договора предприятиями других отраслей народного хозяйства.

Динамичное хозяйство нуждается в управлении, открывающем возможности для быстрой реакции на изменение спроса потребителей, предполагает более широкие хозрасчетные права и обязанности коллективов. Вместе с тем, существенные колебания прироста товарооборота, прибыли и других показателей торговых хозяйственных ячеек, возникающие из-за колебаний рыночного спроса и других независящих от работы коллективов факторов, требуют определенных изменений в критериях, оценивающих их хозяйственную деятельность, ставят на повестку дня вопросы о создании хозрасчетных резервов и централизованных фондов объединений, о совершенствовании образования фондов ученики. Эти экономические рычаги призваны сглаживать колебания показателей в отдельные периоды времени, что позволит более полно реализовать такие принципы хозрасчета как материальная заинтересованность, самокупаемость.

При прочих равных условиях различный подход к использованию хозрасчета требуется в зависимости от дополнительных требований населения к сфере обслуживания.

С ростом жизненного уровня народа возрастают потребности в высокой культуре обслуживания, в экономии времени при покупках. Под высоким качеством обслуживания в широком смыс-

ле слова мы подразумеваем совокупность мер, обеспечивающих удовлетворение спроса, дополнительные услуги (хорошо поставленная информация, консультации, доставка товаров на дом и т.д.) и минимальные затраты времени покупателей на приобретение товаров. Такие факторы, как отсутствие очередей, полнота ассортимента товаров, степень профессиональной подготовленности и вежливость продавцов и кассиров, создание удобств при покупках, ритмичная работа предприятий и другие являются проявлением высокого качества обслуживания.

В результате улучшения качества обслуживания сокращаются затраты времени населения на приобретение товаров (издержки потребления) и увеличивается действительно свободное время, которое К.Маркс называл мерилом богатства будущего общества. На данном этапе развития общественного производства увеличение свободного времени становится важнейшим фактором, влияющим на производительную силу труда, т.к. это время можно использовать для удовлетворения своих духовных запросов, повышения уровня знаний и т.д.

Сокращение затрат времени населения на приобретение товаров в то же время требует дополнительных затрат труда в розничной торговле. Не случайно относительный размер издержек обращения розничной торговли, рассчитываемый в процентах к товарообороту (в ценах 1940 г.), повысился с 7,63% в 1960 г. до 8,44% в 1971 г.^I "Экономия" на статьях издержек обращения, связанных с культурой обслуживания, невыгодна для общества, т.к. в конечном счете экономии общественного труда не получится

^I Народное хозяйство СССР 1922-1972 гг. М., 1972, с.408.

Вместе с тем значение этой тенденции не следует преувеличивать, т.к. действует и противоположная тенденция - к снижению уровня издержек обращения. Имеется много путей сокращения расходов на единицу реализованных товаров - технический прогресс, внедрение прогрессивных форм торговли, сокращение излишней численности работников (в том случае, если не ущемляются интересы потребителей). Чрезмерное повышение издержек обращения для экономии издержек потребления недопустимо, т.к. затраты общественного труда в целом будут больше, чем полезный эффект при обслуживании.

На современном этапе развития отрасли возникает необходимость в разработке показателей качества услуг и использовании их в организации хозрасчета: при оценке хозяйственной деятельности, материальном поощрении и ответственности и т.д. Учет качества обслуживания при оценке хозяйственной деятельности и стимулировании торговых коллективов является особенностью хозрасчета в сфере услуг, в т.ч. и в торговле.

Среди факторов развития хозрасчета важное место занимает концентрация процессов реализации товаров.

Особенностью размещения торговых предприятий является их непосредственная близость к потребителю. Ликвидировать многочисленные мелкие магазины и палатки экономически нецелесообразно и порой просто невозможно. Все они включаются в состав объединений типа специализированных торгов, трестов. Между тем из-за наличия этих мелких предприятий часто не замечаются процессы концентрации торговой деятельности, т.е. сосредоточение товарооборота, работников, производственных фондов на

более крупных предприятиях. О том, что общая экономическая тенденция роста концентрации коснулась и торговли, свидетельствуют показатели, приведенные в таблице 2 (приводятся данные по государственной розничной торговле СССР и Латвийской ССР (без общественного питания)¹).

Значительное увеличение товарооборота, численности работников и торговой площади в среднем на один магазин свидетельствует о происходящем процессе укрупнения предприятий в торговой сети. Этот процесс начался с середины 60-х годов. В этот период средний размер магазинов-новостроек в государственной торговле был в 3,5 раза крупнее существующих. Проведенное ЦСУ СССР обследование за 1955-1968 гг. показало, что удельный вес товарооборота магазинов, имеющих свыше 7 рабочих мест (1 рабочее место в среднем составляет 21 кв.м торговой площади), увеличился с 29,8 до 48,5%, а их доля в общей численности магазинов - с 3,5 до 10,6%. За счет укрупнения магазинов было сэкономлено 150 млн.руб. капиталовложений и 50 млн.заработной платы (в расчете на 1 год)².

О тенденции к концентрации размера товарооборота, численности работников и торговой площади свидетельствуют такие факты: если на начало 1962 г. в государственной торговле СССР удельный вес магазинов с товарооборотом более 200 тыс.руб. составлял 9,4% и в них сосредотачивалось 50,6% общего объема товарооборота, 43,8% численности работников и 35,2% торговой

¹ Таблица составлена на основании расчетов автора по данным: Народное хозяйство СССР 1922-1972 гг. М., 1972, с.406,414, 392; Материалы Министерства торговли Латвийской ССР.

² См.: Самсонов Л. Проблемы развития розничной торговли. - "Вопросы экономики", 1971, № 12, с.34.

**Рост концентрации в государственной торговле СССР
и Латвийской ССР**

Показатели	С С С Р						Латвийская ССР					
	Еди- ница из- мере- ний	1955	1960	1965	1970	1970 в % к 1955	Еди- ница из- мере- ний	1955	1960	1965	1970	1970 в % к 1955
1. Розничный товарооборот	млрд. руб.	30,2	49,3	65,6	97,1	322	млн. руб.	369	646	826	1274,1	345
2. Среднегодовая численность работников	млн. чел.	1,1	1,4	2,0	2,5	227	тыс. чел.	12,0	17,7	23,8	29,1	243
3. Торговая площадь магазинов (на конец года)	млн. м ²	6,1	8,5	13,4	16,8	275	тыс. м ²	94,6	130,4	174,1	175,9	186
4. Число магазинов (на конец года)	тыс. ед.	134	159	1895	201	150	тыс. ед.	1,8	2,2	2,55	2,85	131
5. Товарооборот в среднем на один магазин (1:4)	тыс. руб.	225,5	310	347	483	214	тыс. руб.	205	294	324	541	264
6. Численность работников в среднем на один магазин (2:4)	чел.	7,9	8,8	10,3	12,5	158	чел.	6,7	8	9,3	12,4	185
7. Торговая площадь в среднем на один магазин (3:4)	м ²	45,4	53,6	70,8	83,1	183	м ²	52,6	59,3	68,3	74,8	142

площади, то на начало 1969 г. соответственно 15,1; 62,7; 55,2; 50,5% (подробнее группировку магазинов см. в приложении 2).

В текущей пятилетке и в перспективе основное направление в развитии розничной сети — это преимущественное строительство крупных магазинов самообслуживания типа "Универсам" с широким ассортиментом продовольственных и промышленных товаров повседневного спроса, универмагов, торговых центров, "Супермаркетов" с торговой площадью до 4000 и более кв.м^I.

Главными причинами, обусловившими укрупнение магазинов, являются: рост объема товарооборота и быстрое расширение ассортимента товаров; рост населения городов и строительство новых жилых районов; требование сокращения времени на покупку товаров и повышения эффективности общественного труда.

Экономическую эффективность укрупнения магазинов необходимо оценивать не только с точки зрения отрасли, но и с точки зрения потребителей. Расчеты показывают, что в современных условиях для потребителя выгодно строительство крупных магазинов, т.к. это позволяет совершать комплексные покупки при сравнительно меньших затратах времени. Однако для укрупнения магазинов имеются определенные пределы, за которыми их об-

I Тенденция к строительству крупных магазинов по мере роста объема товарооборота и расширения ассортимента товаров наблюдается во всех зарубежных странах. По данным Международной ассоциации универсальных магазинов в 1971 г. в странах Западной Европы насчитывалось 620 супермаркетов, причем 20% от их численности открылось в 1971 г. Общая площадь этих крупнейших магазинов составила 3,58 млн. кв. м или в среднем 5800 м² на один супермаркет ("Торговля за рубежом", 1972, № II, стр.18).

щественная эффективность будет снижаться^I.

Рост концентрации в торговле приводит к сосредоточению на крупных предприятиях большого количества информации, способствует расширению их прав в части заключения прямых контактов с поставщиками. Наличие крупных магазинов создает возможность создания объединений на базе головного предприятия. Чем более развиты объединения, тем меньше требуется централизованных показателей для управления ими. Концентрация хозяйства, с одной стороны, освобождает центральные органы управления от необходимости решать многочисленные мелкие вопросы, а с другой стороны, повышает роль централизованного планового руководства в принятии решений по основным вопросам развития отрасли.

В экономике имеет место различное соотношение между экстенсивными и интенсивными факторами развития. На эти пропорции влияет наличие свободных трудовых ресурсов, технический прогресс, рост потребностей и другие факторы.

В торговле, как и в других отраслях народного хозяйства нашей страны, в течение определенного периода преобладал экстенсивный путь развития. Достаточно сказать, что в 1960-1965 гг. производительность живого труда в розничной торговле по стране в целом оставалась неизменной, т.е. весь темп прироста товарооборота (в сопоставимых ценах) был достигнут за счет прироста численности работников. В восьмой пятилетие (1966-1970 гг.) производительность труда в розничной торговле возросла, но все же в значительной степени ее развитие осу-

I См. об этом: Самсонов Л. Указ. источник, с. 35-37.

цествлялось за счет привлечения к труду дополнительной рабочей силы - при темпе прироста численности работников в размере 26,5% темп прироста товарооборота составил 48%¹.

Некоторые экономисты считают, что экстенсивный путь развития торговли является ориентиром и на ближайшую перспективу, т.к. во-первых, отвлечение рабочей силы в сферу обслуживания - это закономерный процесс общественного развития, свидетельствующий о повышении жизненного уровня народа; во-вторых, темпы роста торговой сети должны соответствовать темпам роста товарооборота во избежание диспропорций и в-третьих, рост товарооборота на одного работника приведет к ухудшению качества обслуживания. Практические рекомендации экономистов, придерживающихся таких взглядов в основном сводятся к тому, чтобы не допускать сокращения численности продавцов, увеличения нагрузки на одного работника торговли².

В докладе "О пятидесятилетии Союза Советских Социалистических Республик" Л.И.Брежнев подчеркнул: "Главная задача сейчас - это круто изменить ориентацию, перенести упор на интенсивные методы ведения хозяйства, обеспечить тем самым серьезное повышение эффективности экономики"³. Это указание в

1 Рассчитано по данным: Народное хозяйство СССР 1922-1972 гг. М., 1971, с.391,406.

2 См.: Васенин Н. Новый порядок премирования торговых работников. - "Советская торговля", 1971, № II; Лернер М. и Смотрина Н. Эффективность труда в розничной торговле. М., 1971, с.84.

3 "Правда", 1972, 22 декабря, с.5.

в полной мере относится и к торговле. Расчеты показывают, что при сохранении производительности живого труда в торговле на уровне 1970 г., в девятой пятилетке для осуществления поставленных задач в розничную торговлю и общественное питание потребуется дополнительно привлечь около 2,4 млн. работников. Это составляет 45% запланированного прироста трудовых ресурсов страны в непроизводственную сферу¹. Если ориентироваться на более длительную перспективу, то для всей непроизводственной сферы при сохранении прежних пропорций и темпов ее развития уже к 1980 г. потребуется дополнительное число людей, равное двум третям всего естественного прироста трудоспособного населения².

Высокая концентрация ресурсов в непроизводственных отраслях может весьма отрицательно сказаться на развитии материального производства, которое испытывает недостаток в рабочей силе. Имеют свои пределы и темпы роста капитальных вложений. Определенные ресурсы можно получить за счет их перераспределения из одних отраслей в другие, но и этот источник является ограниченным. Становится очевидным, что только за счет экстенсивных методов дальнейшее развитие торговли в условиях нехватки трудовых ресурсов в стране (в таких республиках, как Латвийская ССР эта проблема стоит еще острее) происходить не может.

¹ Рассчитано по данным: Народное хозяйство СССР в 1970 г. М., 1971, с. 577, 595; "Известия", 1971, 25 ноября, с. 2. (В качестве показателя производительности труда применяется товарооборот (в сопоставимых ценах) в расчете на одного работника розничной торговли и общественного питания.)

² См.: Правдин Д. Непроизводственная сфера при социализме. "Правда", 1971, 24 сентября.

Крен в сторону интенсивного развития отрасли оказывает влияние на применяемые хозяйственные методы хозяйствования. Расширяются возможности действующих предприятий в отношении капитальных вложений, все большее значение приобретает самофинансирование и привлечение заемных средств вместо бюджетного финансирования. В связи с этим растет необходимость в хозяйственных источниках для капитальных затрат.

Возникает также необходимость в разработке системы материального стимулирования, способствующей интенсификации хозяйства - сокращению излишней численности работников, обоснованной специализации торговой сети, эффективному внедрению самообслуживания (особенность хозяйсчета в торговле в данном случае проявляется в ряде специфических форм поощрений и ответственности). По мере интенсификации хозяйства повышается роль премирования за общие итоги работы коллективов.

Вместе с тем, при хозяйственном стимулировании необходимо учитывать, что наряду с интенсивными в ближайшей перспективе развития торговли будут иметь место также и экстенсивные методы развития. Так, весь прирост промышленной продукции (5,7%) в 1973 г. в Латвийской ССР запланировано достичь за счет роста производительности труда, в то время как численность работников торговли (включая общественное питание) увеличится на 2,5% (для обеспечения прироста товарооборота в размере 4,7%)^I. В этих условиях одностороннее поощрение интенсивного метода ведения хозяйства без учета конкретных условий может вызвать ухудшение качества обслуживания.

^I Данные Министерства торговли Латвийской ССР.

Следующим фактором, который непосредственно влияет на модификацию хозрасчетных отношений в торговле, является научно-технический прогресс. В настоящее время техническая оснащенность торговли относительно слабая: удельный вес государственной и кооперативной торговли в основных фондах народного хозяйства составляет лишь 2,2% (включая общественное питание); в структуре основных фондов незначительный удельный вес занимает электротехническое и энергетическое оборудование (1,26%) и торговые инструменты (0,01%); отстает торговля по оснащению технологическим и холодильным оборудованием. Уровень механизации труда в розничной торговле составляет примерно 7,7%. Несмотря на то, что в торговле многими гастрономическими товарами операции по нарезке и разрубке занимают до 40% рабочего времени продавцов, режущих инструментов и машин еще явно недостаточно. Ручной труд преобладает и в операциях по разгрузке, где занято свыше 1 млн. человек. На учетных и вычислительных работах в торговле (включая общественное питание) занято более 250 тыс. человек^I.

Существующее положение вещей послужило поводом для недооценки в ряде случаев возможности технического прогресса в торговле. На наш взгляд, такой скептицизм является необоснованным. Отечественный и зарубежный опыт свидетельствует о больших возможностях в области механизации и автоматизации торговых процессов в сочетании с интенсивными формами использования роз-

^I Данные по состоянию технической оснащенности торговли взяты из источников: Иваницкий В., Ушакова Н. Планирование капитальных вложений в торговле. М., 1972, с.7, 8, 10, 32; Орлов Я.Л. Развитие торговли в девятой пятилетке. - "Политическое самообразование", 1972, № 5, с.24; "Вестник статистики", 1972, № 12, с.89.

ничной сети. В перспективе развития торговли, как это вытекает из постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР "О некоторых мерах по улучшению торговли и ее технической оснащенности", в этой области произойдут существенные сдвиги^I. Капитальные вложения в торговлю на 1971-1975 гг. достигнут примерно 8 млрд. руб.

Влияние технического прогресса на развитие хозрасчета заключается, во-первых, в необходимости разработки форм и методов хозяйствования, стимулирующих внедрение передовых достижений науки и техники и, во-вторых, в применении новых (плата за фонды) и совершенствовании уже известных (проценты за кредит, цены, амортизационные отчисления) экономических рычагов, стимулирующих эффективное использование производственных фондов (основных фондов и оборотных средств). Требуется хозрасчетные источники финансирования капитальных вложений, которые бы не ограничивали возможности маневрирования средствами с целью получения более высокой отдачи.

Стимулируя повышение эффективности капитальных затрат в торговле, необходимо учитывать такую экономическую особенность отрасли, как преобладание арендованных зданий и сооружений по сравнению с собственными основными фондами. Особое внимание следует обращать на оборачиваемость оборотных средств, которые

^I В частности, на 1972-1975 гг. запланирован рост торгового холодильного оборудования в 2 раза, лимит самообслуживания - в 1,7 раза, холодильных прилавков открытого типа - в 7 раз, намечено внедрение ЭВМ. Установлены задания не только по увеличению выпуска, но и по освоению серийного производства новых видов машин, оборудования, контрольно-кассовых аппаратов и т.д. (См.: "Правда", 1972, 30 января).

составляют около 80% всех производственных фондов торговли или 23% оборотных средств всех отраслей народного хозяйства.

В свою очередь, в структуре оборотных средств более 80% занимают товары. Этот удельный вес является устойчивым на протяжении многих лет (см. приложение 3). Относительно стабильным является также высокий удельный вес кредитов банка в источниках образования оборотных средств - около 62%. Заметим, что в среднем по народному хозяйству удельный вес заемных средств в источниках оборотных средств составляет 45-47% (см. приложение 4). Структура производственных фондов и указанное соотношение между их источниками является отличительной особенностью хозрасчета в торговле.

При прочих равных условиях самой непосредственной является связь между действительностью использования хозрасчета и уровнем подготовки хозяйственных кадров.

Если в стране ощущается недостаток в опытных квалифицированных кадрах, то целесообразнее сосредоточить их главным образом в центральных органах управления экономикой. Такой путь хотя и предполагает жесткую централизацию хозяйственных решений, тем не менее представляется наилучшим из возможных.

В начале социалистического строительства в нашей стране как раз ощущался острый недостаток в квалифицированных кадрах. В розничной торговле еще в большей степени, чем в других отраслях не хватало грамотных советских хозяйственников, т.к., во-первых, в этой отрасли позже, чем в других был вытеснен частный сектор и, во-вторых, в период индустриализации народного хозяйства лучшие кадры сосредоточивались, в основном, в отрас-

лях промышленности. Такая ситуация предопределяла характер хозяйственных отношений между вышестоящими и нижестоящими звеньями, сдерживала развитие самостоятельности коллективов.

В последние годы торговля все более пополняется специалистами, повышается их общеобразовательный уровень. Так, по состоянию на 1 января 1970 г. из всех работающих директоров торгов и контор окончило вуз или среднее специальное заведение 64,5%, из директоров магазинов - 29,7%, главных бухгалтеров - 41,4%, экономистов - 76,4%¹. Это дает возможность шире применять современные методы управления, позволяет принимать часть экономических решений непосредственно на местах.

Кроме практической деятельности людей в экономике важным фактором для выработки научно обоснованной системы хозяйственного расчета является состояние экономической науки.

Очевидно, что концепции, в которых не признавалась проблема реализации товаров при социализме и более быстрый рост спроса по сравнению с предложением возводился в ранг экономической закономерности, на практике отнюдь не способствовали развитию хозяйственных отношений в торговле². В результате дальнейшей теоретической разработки экономических проблем и обобщения практического опыта большинство экономистов пришло к выводу о том, что торговля при социализме является формой товарного обмена, осуществляемого посредством купли-продажи³, что товарное

1 Данные сборника ЦСУ СССР "Розничная торговля в 1970 гг."

2 См., например: Корягин А. Социалистическое воспроизводство. М., 1955, с.68.

3 См., например: Мочалов Б.М. Торговля при социализме. М., 1961, с.11.

обращение не ограничивается предметами потребления, а охватывает также средства производства. Думается, что указанная точка зрения соответствует реальной действительности развитого социалистического общества, способствует выявлению особенностей хозрасчета в самой торговле и в отношениях с другими отраслями.

Наконец, в заключении рассмотрения вопроса о факторах развития хозрасчетных отношений укажем на некоторые дополнительные особенности внутренней экономической политики и международной обстановки, которые оказывают влияние на состояние хозрасчета в определенный период времени.

В переходный период от социализма к капитализму следует считаться с такими временными явлениями, как наличие капиталистических элементов, известная стихийность цен, неравномерное распределение доходов и др. Так, например, в торговле в 1924 г. доля частного сектора в общем объеме розничного товарооборота составляла 54,9%, в 1929 - 15,3% и лишь в 1931 г. в руках государственной (26,7%) и кооперативной (73,3%) торговли сосредотачивался уже весь товароборот предметов потребления, а в 1934 году государственный сектор был преобладающим (59% товарооборота)^I.

В истории народного хозяйства каждой социалистической страны встречались такие особенности во внутренней экономической политике, которые могут и не быть в других странах и, значит, не являются обязательными для развития хозрасчетных отношений. Например, особая экономическая политика требуется в период хозяйственной разрухи, когда расстроена система денежного

^I Нейман Г.Л. Внутренняя торговля СССР. М., 1936, с.120, 159, 235.

обращения и ощущается острая нехватка предметов первой необходимости. Временная частичная натурализация хозяйственных связей необходима при таких чрезвычайных обстоятельствах, как война. Например, в 1945 г. объем розничного товарооборота СССР составил лишь 45% к объему 1940 г. (в сопоставимых ценах)¹.

В периоды индустриализации, войны и восстановления народного хозяйства страны развитию экономики соответствовала высокая степень централизации планового руководства. Предприятиям устанавливались сверху не только укрупненные задания, но и часть детальных показателей, что ограничивало их права в принятии экономических решений. Сильное развитие получило бюджетное финансирование, расширилась сфера действия перераспределительных отношений.

Внешние обстоятельства - экономическая блокада социалистического государства или, наоборот, широкое развитие торговых отношений и других форм экономического сотрудничества по разному влияют на внутреннюю экономическую политику страны. В первом случае необходима жесткая централизация хозяйственных решений, допущение превалирования эффекта оборонно-политического характера над экономическим эффектом; во-вторых, внешнеэкономический аспект определяет необходимость учета требований мирового рынка, подсчета экономической эффективности внешней торговли и т.д.

Все выделенные нами факторы, которые влияют на формы и методы использования хозрасчета в системе управления розничной торговлей, тесно взаимосвязаны и на практике действуют в ком-

¹ Народное хозяйство СССР 1922-1972. М., 1972, с.389.

плексе. Конкретное сочетание факторов определяет тип хозрасчетной организации отрасли "торговля" на каждом этапе развития социалистического общества. Вместе с тем, существует и обратная связь: хозрасчетные методы хозяйствования ускоряют (если они соответствуют задачам повышения экономической эффективности) или сдерживают (если они не отвечают предъявляемым к управлению требованиям) развитие производительных сил, рост благосостояния трудящихся. В этой связи рассмотрим состояние хозрасчетного стимулирования в торговле непосредственно до хозяйственной реформы. Знание этого вопроса необходимо для того, чтобы понять степень готовности и целесообразности проведения перестройки в системе управления розничной торговлей, чтобы использовать те отдельные хозрасчетные элементы, которые могут органически "состыковаться" с другими элементами новой системы управления и отбросить те из них, которые относительно устарели.

3. Хозрасчетное стимулирование в торговле до хозяйственной реформы

По мере количественных и качественных изменений в сфере обращения чрезмерная регламентация деятельности торговых организаций (предприятий) стала тормозить рост товарооборота, улучшение качества обслуживания. Так, установление сверх детальной структуры издержек обращения сдерживало развертывание сезонной продажи ряда продовольственных товаров: овощей, фруктов и др. Дело в том, что на реализацию указанных товаров уровень издержек обращения относительно выше, и при увеличении объема товарооборота их перерасход был почти неизбежен. В ре-

зультате коллективы, приняв меры по расширению продаж товаров, в конечном счете могли лишиться фонда предприятия, премий по соцсоревнованию.

В хозрасчетных взаимоотношениях покупателей и поставщиков договор играл всестороннюю роль, т.к. права коллективов в процессе его заключения были незначительны и, кроме того, не существовало мало-мальски чувствительной для результатов хозяйственной деятельности экономической ответственности по принятым договорным обязательствам.

Правда, в механизме хозяйствования постепенно появлялись элементы, соответствующие новым условиям развития торговли. Так, в постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 8 августа 1960 г. "О мерах по дальнейшему улучшению торговли" впервые было указано, что планы производства должны утверждаться на основании заказов торговых организаций. С этой целью расширились права Советов Министров союзных республик в области определения порядка и сроков составления заказов, замены товаров, пользующихся ограниченным спросом. В 1959 г. было принято Положение о поставках товаров народного потребления. Однако новые элементы хозрасчета действовали некомплексно. По этой причине составление производственных программ продолжало предшествовать заказам торговли, часто нарушались хозяйственные договоры. Детальное централизованное распределение товаров сдерживало возможности влияния торговли на производство посредством экономических рычагов, ослабляло материальную ответственность как со стороны торговых организаций за составление заказов, так и со стороны производителей за выполнение договоров.

Чем слабее развита система взаимных хозяйственных претензий, тем менее ощущается экономическая ответственность коллективов за результаты хозяйственной деятельности, ибо широкий круг факторов попадает в число "независимых" от них. Объявляя полностью независимыми от сферы обращения такие недостатки в хозяйственной деятельности, как наличие запасов неходовых, некачественных товаров, невыполнение плана прибыли и другие, отстающим коллективам подчас помогали путем бюджетного финансирования, перераспределения прибыли в их пользу, снижения запланированного темпа роста показателей и прочими льготами, которые подрывают принципы хозрасчета.

Экономическая ответственность - это одна сторона хозрасчетного стимулирования. Не менее важное значение имеет материальное поощрение. По мере развития отрасли система материального поощрения работников торговли претерпевала изменения, особенно после постановления Совета Министров СССР 1950 г. "О перестройке оплаты труда работников предприятий и организаций государственной торговли" и постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР 1960 г. "О мерах по дальнейшему улучшению торговли". Однако наиболее существенные изменения произошли после постановления ЦК КПСС, СМ СССР и ВЦСПС от 15 июля 1964 г. об изменении заработной платы работников отраслей народного хозяйства, непосредственно обслуживающих население.

В течение 1965 г. в торговле введены новые формы гарантированной оплаты труда и премий. В частности, были ликвидированы различия в ставках заработной платы продавцов и кассиров в зависимости от разрядности предприятий и территориального при-

нака, ^{не}отменены надбавки за высшее образование и выслугу лет^I. Для работников одинаковой квалификации во всех торговых предприятиях установлены одинаковые ставки заработной платы (подробнее о ставках заработной платы и о соотношении между ними см. в приложениях 5 и 6). Исключение составляют руководящие работники, размеры должностных окладов которых поставлены в зависимость от объема товарооборота предприятий (см. приложение 7).

Вместо прогрессивных доплат для продавцов, кассиров, контролеров и фасовщиков было введено премирование за выполнение плана товарооборота в размере 10% месячного оклада при условии обеспечения высокого качества обслуживания и 3% оклада за каждый процент перевыполнения плана товарооборота. Директора (заведующие) и другие работники, которым устанавливается оклад в зависимости от группы предприятий, премируются при условии выполнения планов накоплений или неперевышения плановых убытков хозяйственных предприятий в размере 10% месячного оклада за выполнение и 5-7% за каждый процент перевыполнения плана товарооборота. Премии работникам торговых организаций (торгов, контор и т.д.) выплачиваются в размере 7% должностного оклада за

I В виде исключения сохранились внеарядные предприятия, у работников которых ставки заработной платы на 25% выше ставок в обычных предприятиях (раньше ставки на внеарядных предприятиях были выше ставок работников предприятий третьего разряда на 75%). До 1965 г. предприятия розничной торговли и общественного питания распределялись на три тарифных пояса. После упорядочения заработной платы в виде исключения более высокие ставки (на 10% выше обычных) были сохранены для отдельных категорий работников магазинов Москвы и Ленинграда - продавцов, кассиров, фасовщиков и контролеров. Из всех видов надбавок к окладу остались только надбавка за знание иностранного языка (10%) и доплата за руководство бригадой (10-15%).

каждый процент перевыполнения плана. Был установлен также предельный размер премий для всех категорий работников - 40% месячного оклада.

Таковы основные черты системы материального поощрения, которая существовала в розничной торговле до хозяйственной реформы (часть элементов системы действует и сейчас). Несмотря на ряд положительных моментов, она не полностью отвечала требованию обеспечения прямой и обратной связи в механизме "эффективность труда - критерий оценки хозяйственной деятельности - поощрение (ответственность)". Иначе говоря, с одной стороны поощрение недостаточно зависело от реальной экономической эффективности и, с другой стороны, оно не оказывало должного влияния на повышение эффективности торговли.

Зависимость оплаты труда только от квалификации (должности) работника, а не от результата его труда приводит в известной степени в "уровниловку", ослабляет материальную заинтересованность. Тенденцию к уравнительному распределению усиливает относительно малая разница в ставках продавцов и кассиров (см. приложение 5). В этих условиях более высокая квалификация работника становится зачастую средством механической прибавки к зарплате, а не оплаты по труду^I.

Система премирования, основанная на поощрении за выполнение и перевыполнение планов независимо от роста или сниже-

I Соотношение между высшими и низшими ставками продавцов и кассиров в государственной торговле СССР изменялось следующим образом: в 1939 г. - 1:2,25; в 1950 г. - 1:1,7; в 1965 г. - 1:1,27. В других социалистических странах имеется несколько иное соотношение: в ЧССР - 1:1,98; в ВНР - 1:1,85; в ГДР - 1:1,75; в ПНР - 1:1,65 (См.: Ильин А. Автореферат диссертации "Материальное стимулирование труда работников торговли на современном этапе". М., 1966, с.11).

ния показателя против предыдущего периода, объективно заинтересовывала коллективы в получении заниженных плановых заданий. При установленном пределе размеров премирования (0,4 оклада) наибольшие выгоды от принятия менее напряженных планов получали продавцы, кассиры и пр., которые были заинтересованы в перевыполнении заниженного плана на 10%, остальные работники торговых предприятий (организаций) были заинтересованы перевыполнить план на 4-6%.

При повременной оплате труда и премировании в зависимости от выполнения плана товарооборота формальным является требование высокого качества услуг как условия премирования. Ведь едва ли не единственным критерием оценки этого условия считалось отсутствие обоснованных жалоб покупателей и вежливые ответы на их вопросы. На практике, как показывает опыт, лишение премий (полностью или частично) за некачественное или дополнительное поощрение за качественное обслуживание применялось очень редко.

Система стимулирования, основанная на премировании за перевыполнение плана товарооборота, не заинтересовывала коллективы в должной мере в интенсификации хозяйства и, в частности, - во внедрении прогрессивных форм торговли. Правда, согласно постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 8 августа 1960г. "О мерах по дальнейшему улучшению торговли" торговыми организациями разрешено в продовольственных и непродовольственных магазинах самообслуживания производить списание фактических потерь соответственно в размере до 0,15% и 0,1% к обороту товаров. Однако по мере роста объема товарооборота и расширения ассорти-

мента товаров указанные нормы устаревали и во избежании убытков руководители предприятий самообслуживания предпочитали не уменьшать, а увеличивать количество кассиров-контролеров, контролеров. К тому же вся экономия против установленных норм потерь товаров перечислялась в бюджет.

Существенным недостатком являлась чрезмерная централизация и относительно малая самостоятельность коллективов в вопросах регулирования системы премирования. Предприятия (организации) должны были строго придерживаться типовых положений о премировании (утвержденных в 1964 г.), в которых перечислялись состав премируемых, показатели премирования, размеры премий и т.д. Это не позволяло учесть конкретные особенности работы коллективов, сдерживало их инициативу в установлении форм оплаты труда, условий премирования.

Следует отметить, что в торговле постепенно создавались прогрессивные элементы хозрасчетного стимулирования. Так, с 1936 г. начал формироваться фонд директора за счет отчислений от плановой (4%) и сверхплановой (65%) прибыли^I. Позднее фонд директора был преобразован в фонд предприятия и с 1965 г. все хозрасчетные торговые предприятия при условии выполнения плана товарооборота и прибыли и отсутствия перерасхода по издержкам обращения могли отчислять в указанный фонд 3% от всей

^I См. Постановление ЦИК и СНК СССР от 19.IV-1936 г. "О фонде директора предприятий за счет прибыли" (Собрание законов и распоряжений рабоче-крестьянского правительства. 1936, № 20, с.169). Фонд директора предприятий создан вместо существовавшего с 1928 г. фонда улучшения быта рабочих и служащих (ФУБРС), который формировался за счет отчислений от прибыли (5-10%) государственных трестов и предприятий и предназначался главным образом для жилищного строительства (75-85% от суммы фонда).

суммы прибыли, но не более 5,5% утвержденного годового фонда заработной платы. Было установлено, что не менее 20% фонда должно использоваться на внедрение новой техники и расширение материально-технической базы торговли; не менее 40% - на жилищное и культурно-бытовое строительство; до 40% - на индивидуальное премирование, единовременную помощь и улучшение культурно-бытового обслуживания работников¹.

С точки зрения развития хозрасчета роль указанного фонда заключается в том, что он формировался не только в случае экономии плановых издержек обращения, но и непосредственно из плановой прибыли. У предприятий появились источники самофинансирования капитальных вложений и стимулирования общих итогов работы коллективов.

Вместе с тем, при всем положительном значении хозрасчетного фонда предприятия, принципы его формирования в том виде, в каком они сложились до хозяйственной реформы, имели ряд недостатков. Во-первых, величина фонда предприятия не оказывала действительного стимулирующего влияния на рост эффективности торговли. Достаточно сказать, что в 1966 г. по предприятиям (организациям) розничной торговли Министерства торговли СССР в указанный фонд было отчислено 16,9 млн.руб., что составляет в расчете на одного работника 13 руб.20 коп. в год (или 1 руб. 10 коп. в месяц), из которых 5 руб.28 коп. в год (или 41 коп. в месяц) приходилось на материальное поощрение². Слабую стиму-

¹ В тех случаях, когда общий размер отчислений не превышает 500 руб., средства фонда могли расходоваться полностью на одно из указанных направлений использования.

² Рассчитано по данным сборника ЦСУ СССР "Розничная торговля СССР в 1966 г."

лирующую роль фонда торгового предприятия подтверждают также данные по некоторым непроизводственным торгам Латвийской ССР. Так, в 1965 г. отчисления из прибыли, предназначенные на материальное поощрение, составили в рижском хозторге 2 руб.20 коп. в год в расчете на одного работника, в горпромторге - 4 руб.42 коп., в "Текстильшвейобувьторге" - 8 руб.30 коп. и т.д.

Сумма использованных поощрительных фондов в 1950-1966 гг. не превышала 4,6% от массы прибыли, полученной в государственной торговле СССР. Этого явно недостаточно для покрытия собственных нужд по капитальным вложениям и воспроизводству рабочей силы. Вместе с фондом предприятия премии и различные надбавки из фонда заработной платы в 1965 г. составили лишь 8,7% по отношению к фонду заработной платы работников розничной торговли Министерства торговли СССР. Такой малый удельный вес премий снижал их роль в системе материального стимулирования^I.

Хозрасчет предполагает стимулирование коллективов в зависимости от результатов их хозяйственной деятельности. Правильное определение результатов работы достигается при помощи научно обоснованных цен. Торговая скидка для торговли имеет то же экономическое значение, что оптовая цена для промышленности, закупочная цена для сельского хозяйства и т.д. Она должна обеспечить не только возмещение общественно необходимых затрат на реализацию товаров, но и получение прибыли, достаточной для расчетов с бюджетом, образования хозрасчетных фондов и покрытия других плановых нужд коллективов.

^I Рассчитано по данным сборника ЦСУ СССР "Розничная торговля СССР в 1966 г."

Исследование показывает, что существовавшая в 60-ых годах система торговых скидок не отвечала предъявляемым требованиям как в количественном, так и в качественном отношении.

В 1950-1958 гг. снижение уровня торговых скидок (с 8,16 до 8,01% к товарообороту) происходило в условиях уменьшения уровня издержек обращения (с 6,4% до 5,31% к товарообороту) и высоких темпов роста товарооборота. Однако с 1959 г. наметилась тенденция к росту издержек обращения в связи с расширением торговой сети, повышением заработной платы работников торговли, ростом затрат на улучшение культуры обслуживания населения. В этих условиях дальнейшее понижение торговых скидок¹ привело к резкому снижению рентабельности как в целом по отрасли, так и по отдельным торгам (см. приложения 8, 9). Общая тенденция снижения рентабельности в розничной торговле подтверждается данными по торгующим организациям Латвийской ССР (см. приложение 10).

Действовавшие до хозяйственной реформы размеры торговых скидок не покрывали даже расходов по выплате премий работникам торговли за перевыполнение плана товарооборота - уровень этих расходов к сверхплановому товарообороту по предприятиям Министерства торговли СССР, составлял около 7,8%, а средний уровень торговых скидок - 6,3%². По данным экономистов в 1966 г. до 30% предприятий розничной торговли работали с убытком³. По данным

¹ Например, в 1960-1961 гг. по продовольственным товарам торговые скидки были понижены на 100 млн.руб., по промышленным - на 150 млн.руб. Всего по розничной торговле сумма снижения доходов составила 250 млн.руб. или 6% их величины (См.: Бананов М.И. и др. Проблемы рентабельности торговли. М., 1968, с.52).

² Орлов Я., Шиманский В. Реформа и торговля. М., 1970, с.132-133.

³ Тимошевский Д. и др. Ценообразование и торговые скидки. М., 1970, с.168.

Министерства торговли СССР в том же году каждое 17 предприятие розничной сети было убыточным, в том числе около 1/3 хлебных, рыбных и овощных магазинов.

Вместе с тем обнаруживается и другой существенный недостаток системы торговых скидок - крайне неравномерное распределение уровня рентабельности торговли отдельными товарами (см. приложение 9). При этом в условиях отрыва цены от общественно необходимых издержек обращения в худшем положении оказались торги, реализующие продовольственные товары.

Для решения проблемы обеспечения рентабельности широко практиковалось перераспределение торговых скидок между магазинами в пользу тех, у которых расходы не возмещаются полученными доходами. Так, в 1965 г. из 58 магазинов системы Министерства торговли Латвийской ССР, имеющих самостоятельный баланс, 49 (или 85%) было вовлечено в процесс перераспределения - 30 предприятий получали торговые скидки и 19 - отдавали. Нередко допускалось внеплановое изъятие части торговых скидок у прибыльных и искусственное поднятие рентабельности фактически убыточных магазинов.

Помимо правильного исчисления результатов работы коллективов для укрепления хозрасчета важное значение имеет также обоснованный учет затрат и, в частности, амортизационные отчисления.

Анализ показывает, что с точки зрения хозрасчета порядок использования амортизации в торговле, сложившийся в рассматриваемый период, содержал ряд негативных сторон. При недостатке средств предприятия могли их получить в порядке перераспределения отчислений на ремонт от тех предприятий, где средства

временно превышали потребность в ремонте. Далее, по установленному порядку амортизации, предназначенная на капитальные вложения (так же как и прибыль, выделенная на эти цели) вносится в Стройбанк и ее распределяют через бюджет. Отчисления на реновацию оставлялись предприятиям только в случае утверждения им не меньших по размерам капитальных вложений. Все это ослабляло хозрасчет, т.к. не обеспечивалось самофинансирование, сдерживалось применение долгосрочных кредитов, которые могли погашаться за счет отчислений на реновацию.

Наряду с амортизационными отчислениями экономическим рычагом, призванным стимулировать эффективное использование основных фондов, является плата за арендуемые помещения. Однако несмотря на то, что в арендную плату, уплачиваемую арендатором, входят земельная рента и прибыль арендодателя, арендные ставки за торговые помещения дифференцированы по городам и другим населенным пунктам, а не в зависимости от местоположения объектов внутри данного города, района¹.

Стимулирующая роль арендной платы за торговые помещения снижается в связи с тем, что в ее основе до сих пор лежит принцип "платежеспособности", независимо от оценки имеющихся ресурсов. Так, за 1 кв.м основной площади арендуемых помещений торговые предприятия уплачивают в 2 раза больше, чем промышленные, почти в 3 раза больше, чем предприятия бытового обслуживания,

¹ Например, в Москве и Ленинграде арендная ставка за 1 кв.м основной площади торгового помещения составляет 14 руб. в год, в некоторых других крупных городах - 11 руб., в столицах автономных республик, областных центрах - 9 руб.50 коп. В Риге и Юрмале - 9 руб.60 коп., в других городах Латвийской ССР республиканского подчинения - 9 руб.24 коп.

в 3,5 раза больше, чем государственные, общественные и кооперативные организации и в 7 раз больше, чем индивидуальные владельцы за помещения, сдаваемые под гаражи¹.

Таким образом, хозрасчет в торговле в анализируемый период носил в значительной мере формальный характер. К такому выводу можно прийти, сравнивая требования, которые предъявляет конкретное сочетание факторов развития хозрасчета, с реально действующими формами хозяйствования на рассматриваемом этапе развития торговли. В связи с этим возникла объективная необходимость перехода к новым методам планирования и экономического стимулирования. "Суть его состоит в том, чтобы усилить роль экономических методов руководства, совершенствовать государственное планирование и расширять хозяйственную самостоятельность и инициативу предприятий, всемерно внедрять и совершенствовать хозрасчет"².

1 Рассчитано по данным: Алексеев Т.Д. Аренда торговых помещений. М., 1966, с.51. Примерно такой же разрыв в ставках арендной платы существует во всех союзных республиках, кроме УССР, где они являются одинаковыми для предприятий всех отраслей народного хозяйства. Принцип "платежеспособности" был положен в основу арендной платы еще в 1937 г. согласно постановления ЦИК и СНК СССР "О сохранности жилищного фонда и улучшении жилищного хозяйства". До 1954 г. ставки дифференцировались в зависимости от объема товарооборота торговых предприятий.

2 Тезисы ЦК КПСС "50 лет Великой Октябрьской социалистической революции" - "Коммунист", 1967, № 10, с.23.

Г Л А В А П

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ РАСЧЕТ В НОВОЙ СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВЛЕЙ

1. Сущность новой системы планирования и экономического стимулирования

Начало мероприятий по совершенствованию планирования и экономического стимулирования в торговле было положено постановлением Совета Министров СССР от 13 марта 1965 г. "Об улучшении торговли и общественного питания в стране", в котором было указано на целесообразность проведения экономических экспериментов. В порядке опыта со второй половины 1965 г. на новый порядок планирования и оценки хозяйственной деятельности был переведен ряд торговых предприятий и организаций, на долю которых приходилось 13% всего розничного товарооборота страны.

Учитывая положительные итоги эксперимента, Совет Министров СССР постановлением от 20 октября 1966 г. разрешил перевод на новую систему планирования всех предприятий (организаций) розничной торговли (а также оптовой торговли и общественного питания). К началу 1969 г. перевод розничных торговых предприятий на новый порядок планирования и оценки хозяйственной деятельности был практически завершен.

В новых условиях хозяйствования торговому предприятию, имеющему самостоятельный баланс и расчетный счет в банке и торговой организации (торгу, ОРСУ и т.д.), вышестоящей организацией утверждаются в качестве оценочных только два показателя: планы по товарообороту и прибыли. Годовые показатели плана устанавливаются с распределением по кварталам.

Поширо плану товарооборота и прибыли торговим организациями и предприятиям устанавливаются: суммы платежей в бюджет по отчислениям от прибыли и взносов на централизованные капитальные вложения; ассигнования на капитальные вложения; отчисления в фонд на возмещение потерь от уценки товаров устаревших фасонов и моделей и товаров, частично потерявших свое первоначальное качество; некоторые другие целевые отчисления, связанные в основном с перераспределением оборотных средств внутри системы и содержанием вышестоящих органов управления; лимит предельных расходов на содержание управленческого аппарата.

В централизованном порядке выделяются рыночные фонды товаров и доводятся планы материально-технического снабжения оборудованием, материалами и другими необходимыми средствами и предметами труда для осуществления процесса реализации товаров. В целях развития товарооборота и улучшения качества обслуживания населения Советы Министров союзных республик устанавливают для отрасли задания по развитию торговой сети, складов и т.д., которые доводятся исполнителями местных Советов до торговых организаций. Последним также устанавливаются задания по внедрению новой техники и передовой технологии.

Расширяется сфера действия общих для отрасли нормативов. Например, в связи с тем, что не устанавливаются абсолютные величины торговых скидок и издержек обращения, предприятия при разработке этих показателей, руководствуясь индивидуализированными заданиями по прибыли и общими преискурантами торговых скидок по отдельным товарам, нормами расходов по отдельным статьям затрат (отражающими общественные интересы), непосредственно основываются на своих экономических интересах. Кроме

того, коллективами самостоятельно разрабатывается структура товарооборота, устанавливается плановый объем товарного запаса, утверждается фонд заработной платы (в сумме и в % к товарообороту)¹.

Таким образом, права предприятий существенно расширены и повышена ответственность коллективов перед обществом за принимаемые решения. Жесткая регламентация сверху многих параметров хозяйственной деятельности, когда почти вся ответственность за составление плана перекладывается на вышестоящие организации, а работа предприятий оценивается по большому количеству показателей плана была оправдана при сравнительно небольших размерах реализуемой продукции, дефицитности многих товаров, относительной стабильности покупательского спроса, необходимости централизации средств, недостаточной подготовки кадров на местах.

На нынешнем этапе, когда рынок уже насыщен многими товарами, спрос стал динамичным и поведение потребителя чрезвычайно многовариантным, когда неизбежны появления новых хозяйственных ситуаций даже при наличии оптимального плана, центральные органы должны концентрировать внимание лишь на основных, коренных проблемах. Это касается вопросов увязки планов товарооборота и товарного обеспечения с помощью АСПР, изучения потребностей населения, осуществления научно-технического прогресса и др.

¹ Методическими указаниями Госплана СССР предусмотрено, что в народнохозяйственном плане для торговли утверждается фонд заработной платы в процентах к товарообороту. В тех случаях, когда сумма планов по фонду зарплат, установленных предприятиями (организациями) по республике в целом выше планового уровня, предусмотренного в нархозплане, Советы Министров союзных республик должны обеспечить соответствующее увеличение производства товаров народного потребления и платных услуг, оказываемых населению. (Методические указания к составлению государственного плана развития народного хозяйства СССР. М., 1969, с. 319).

В результате более лучшего сочетания административных и экономических методов планового руководства появляется возможность расширять товарооборот нужных потребителю, но издержко- емких товаров, не опасаясь перерасхода по издержкам обращения, проявлять хозяйственный маневр при планировании структуры товарооборота, улучшать культуру обслуживания населения, временно используя дополнительную численность работников в период сезонного расширения торговли - пенсионеров, учащихся старших классов студентов и др. При этом нельзя допускать чрезмерного увеличения расходов, т.к. они должны восполняться доходами.

Дальнейшее расширение самостоятельности торговых предприятий (организаций) произошло в связи с распространением на них действия Положения о социалистическом государственном производственном предприятии^I согласно постановления Совета Министров СССР от 30 апреля 1968 г. Приказом Министерства торговли СССР от 27 августа 1968 г. утверждены особенности применения указанного Положения к торговым предприятиям (организациям) с учетом некоторых специфических особенностей функционирования торговли.

Торговые организации, а также предприятия, являющиеся юридическими лицами, имеющие самостоятельный баланс и расчетный счет в банке, получили дополнительные права в области труда и заработной платы, связанные с возможностью применять различный порядок оплаты труда, изменять режим рабочего времени, устанавливать доплаты за совмещение профессий и надбавки к заработной плате квалифицированным специалистам в размере до 30% должностного оклада и т.д. Предоставлено право самостоятельно прода-

^I В дальнейшем для краткости в тексте будет употребляться сокращенное выражение - "Положение о предприятии".

вать другим государственным и кооперативным организациям излишние или ненужные товары, которые не находят сбыта, а также реализовывать излишнее оборудование и использовать полученные средства на приобретение материальных ценностей.

Совершенствование централизованного планирования явилось первым этапом в создании системы управления, адекватной современному развитию торговли. Однако в отличие от промышленности и ряда других отраслей народного хозяйства в торговле по разным причинам совершенствование планирования не было подкреплено действенной системой экономического стимулирования, которая бы учитывала экономические интересы относительно обособленных хозяйственных ячеек во внутренних источниках воспроизводства, усиливала бы зависимость поощрения и ответственности отдельных работников от общих итогов работы предприятий. Поэтому продолжением реформы, ее вторым этапом явилось совершенствование хозрасчетного стимулирования.

Согласно постановления Совета Министров СССР от 31 августа 1967 г. "О некоторых мерах по дальнейшему улучшению торговли" с 1 января 1968 г. на новый порядок экономического стимулирования было переведено около 9 тысяч предприятий государственной торговли¹. Их удельный вес в объеме розничного товарооборота, прибыли и численности работников системы Министерства торговли СССР в 1968 г. составлял соответственно 9,9; 18,7 и 6,8%. Среди них имеются также торговые коллективы Латвийской ССР — одна организация, объединяющая 55 магазинов и два крупных пред-

¹ Еще раньше опытная проверка новой системы стимулирования проходила на десяти крупных предприятиях гг. Москвы и Ленинграда в соответствии с постановлением Совета Министров СССР от 20 октября 1966 г.

приятия, имеющие расчетный счет в банке - "Текстильвейбув-торг", продовольственный магазин Рижского центрального универмага и подарочный магазин "Сакта"¹. В год перевода на новые условия хозяйствования на них сосредоточивалось 7,1% численности работников в розничной сети Министерства торговли Латвийской ССР, 11,5% розничного товарооборота и 21,6% прибыли, получаемой в розничной торговле.

Новое в условиях хозяйствования на экспериментируемых предприятиях заключалось в том, что, во-первых, при условии повышения эффективности хозяйственной деятельности более значительная часть прибыли предусматривалась для образования кооперативных фондов экономического стимулирования; во-вторых, расширялась самостоятельность коллективов в области использования указанных фондов, разработок положений о премировании с учетом конкретных условий работы и в-третьих, повысилась роль прибыли как показателя, оценивающего работу предприятий, являющегося источником кооперативных фондов и покрытия других плановых затрат предприятий.

На предприятиях, состоящих на самостоятельном балансе и имеющих расчетный счет в банке, а также торговых организациях, осуществляющих функции предприятия, за счет прибыли образовывались два фонда экономического стимулирования: фонд материального стимулирования работников и фонд социально-культурных мероприятий, жилищного строительства и улучшения материально-технической базы торговли². Указанные фонды возникли вместо ранее

1 В дальнейшем для краткости в тексте будут употребляться сокращенные названия: "Продмаг РЦУ" и "Сакта".

2 В дальнейшем для краткости в тексте будет употребляться сокращенное название: "фонд социально-культурных мероприятий".

существовавшего фонда предприятия.

При переводе на новую систему экономического стимулирования предусматривались следующие источники образования фондов поощрения: сумма премий, предусмотренная в фонде заработной платы (за исключением премий продавцов, кассиров, рабочих и грузчиков), средства фонда предприятия, предусмотренные в финансовом плане на данный год и 90 процентов дополнительного задания по прибыли, принимаемого коллективами (10 процентов дополнительной прибыли перечисляется в бюджет). В частности, на экспериментальных предприятиях Латвийской ССР наблюдалось следующее соотношение между источниками фондов стимулирования: 24,3% - ранее существовавшие поощрительные фонды из прибыли; 53,7% - премии из фонда заработной платы; 22,0% - дополнительная прибыль (подробнее об источниках фондов на отдельных предприятиях см. в приложении II).

Положительное значение принятия дополнительных обязательств состоит в том, что обеспечивается своего рода самофинансирование новой системы экономического стимулирования за счет мобилизации внутренних резервов. Вместе с тем, указанный способ образования хозрасчетных фондов имеет ряд недостатков. Он объективно предполагает установление индивидуальных нормативов. В более льготном положении оказываются коллективы, располагающие относительно большими фактическими размерами премирования и ранее не использованными резервами роста эффективности хозяйственной деятельности¹.

¹ Исследование источников образования фондов экономического стимулирования в 19 торгах Горьковской области показало, что удельный вес фонда предприятия в этих источниках колебался в пределах 0,2-21,2%, премий из фонда заработной платы - 55,3-80,8%, дополнительной прибыли - 8,8-44,0% (данные Министерства торговли РСФСР). Эти факты свидетельствуют о разном при формировании фондов стимулирования.

Расчет отчислений от прибыли в фонды экономического стимулирования в год перехода на новые условия хозяйствования осуществлялся следующим образом:

- норматив отчислений от плановой прибыли в фонд социально-культурных мероприятий для предприятий розничной торговли устанавливается в размере 2-3 процента;

- норматив отчислений от плановой прибыли в фонд материального стимулирования работников определяется путем деления общей суммы средств, направляемых на образование фондов поощрения (за вычетом суммы, направляемой на образование фонда социально-культурных мероприятий), на плановую прибыль;

- в фонды стимулирования направляется 60% сверхплановой прибыли (оставшиеся 40% перечисляются в бюджет), из которой в фонд материального стимулирования отчисляется сумма, определяемая по установленному нормативу^I, а оставшаяся часть отчисляется в фонд социально-культурных мероприятий.

В последующие годы отчисления в фонды экономического стимулирования производились ^{от} фактической балансовой прибыли² по установленным нормативам. Таким образом, прибыль являлась одновременно источником указанных фондов и единственным фондообразующим показателем.

По нашему мнению, положительным в экспериментальной методике является стимулирование интенсивных методов развития тор-

1 Этот норматив определяется на 30% ниже установленного норматива отчислений в фонд материального стимулирования от плановой прибыли.

2 Исключение составляет прибыль, получаемая от свинооткорма и предприятий бытового обслуживания населения, которая при расчете фондов экономического стимулирования вычитается из массы прибыли.

говли (т.к. формирование хозрасчетных фондов не зависит от величины фонда заработной платы), а также непосредственная зависимость образования фондов от изменения одного из показателей эффективности хозяйственной деятельности - прибыли. Однако в условиях, когда не решены в достаточной мере проблемы "очистки" прибыли от воздействия факторов, не зависящих от работы коллективов, метод единственного фондообразующего показателя проявляет и свои отрицательные стороны: не стимулирует рост продажи нужных потребителю, но менее выгодных для торговли товаров, вызывает неоправданную колеблемость фондов экономического стимулирования по годам.

На рассматриваемом этапе становления новой системы хозяйствования не удалось обеспечить действие групповых нормативов отчислений от прибыли в фонды стимулирования, т.е. хозрасчетное сопоставление достижений отдельных коллективов с групповыми (среднеотраслевыми) достижениями при образовании указанных фондов. Для всех экспериментальных торгов и крупных предприятий страны были утверждены индивидуальные нормативы^I (нормативы, утвержденные для рижского "Текстильзвейобувьторга", продмага РЦУ и магазина "Сакта", приводятся в приложении 12). Это объясняется различием в уровне рентабельности, сказывается также отсутствие научно обоснованной методики разработки групповых нормативов. Но, на наш взгляд, главная причина заключается в том, что при помощи установления индивидуальных нормативов де-

^I Основой массе розничных предприятий и организаций, торгующих продовольственными товарами, были установлены нормативы от 6 до 45%, промышленными товарами - от 6 до 33%, смешанным ассортиментом - от 11 до 30% от прибыли (Любельфельд В.И., Харин В.Д., Шульман Е.И. Фонды экономического стимулирования в торговле. М., 1972, с.8).

лается попытка устранить влияние тех факторов, которые не зависят от работы коллективов.

Далее, при анализе выявилось, что экспериментальная методика создавала неравные условия для образования обоих фондов экономического стимулирования, т.к. один из них (фонд материального поощрения) в большей степени зависел от выполнения плана по прибыли, а другой (фонд социально-культурных мероприятий) - от перевыполнения плана. Об этом противоречии свидетельствуют данные, приведенные в таблице 3^I.

Как видно из данных таблицы 3, в течение одного и того же периода фонд материального поощрения ежегодно возрастал (кроме 1971 г.), а фонд социально-культурных мероприятий - уменьшался. Как известно, экономическая эффективность не может одновременно повышаться и падать. Следовательно, один из фондов не увязан с эффективностью хозяйственной деятельности коллективов. Очевидно, что это - фонд социально-культурных мероприятий, ибо он в значительной мере зависит от сверхплановой прибыли, которая может быть получена и вследствие заниженного плана. Если бы образование указанного фонда зависело в большей степени от плановой прибыли, то его динамика совпала бы с динамикой фонда материального поощрения и в конечном счете повысилась бы стимулирующая роль обоих хозяйственных фондов, усилилось их влияние на принятие оптимальных плановых заданий.

В экспериментальной методике предусматривалось, что уста-

I Таблица 3, как и все другие таблицы, приведенные во II главе данной работы (за исключением специально оговоренных случаев), составлены автором по отчетам торговых предприятий (организаций) и публикуются впервые.

Таблица 3

Динамика начисленных хозрасчетных фондов на предприятиях Министерства торговли Латвийской ССР, работающих в новых условиях хозяйствования с 1968 г.

	1967	1968	1969	1970	1971
Фонд материального стимулирования					
тыс.руб.	133,9	243,2	257,4	300,9	298,4
в % к предыдущему году	-	175,1	105,8	116,9	99,2
в том числе:					
из плановой прибыли - тыс.руб.	135,4	225,5	251,1	297,9	296,9
в % к предыдущему году	-	166,5	111,4	118,6	99,7
из сверхплановой прибыли - тыс.руб.	3,5	17,7	6,3	3,0	1,5
в % к предыдущему году	-	505,7	35,6	47,6	50,0
Фонд социально-культурных мероприятий, жилищного строительства и улучшения материально-технической базы					
тыс.руб.	157,5	254,4	119,6	109,0	102,8
в % к предыдущему году	-	161,6	47,0	91,1	94,3
в том числе:					
из плановой прибыли - тыс.руб.	39,9	59,5	76,1	81,7	84,8
в % к предыдущему году	-	192,6	127,9	107,4	103,8
из сверхплановой прибыли - тыс.руб.	126,6	194,9	43,5	27,3	18,0
в % к предыдущему году	-	153,9	22,3	62,8	65,9
Всего фондов экономического стимулирования - тыс.руб.					
	296,4	497,6	377,0	409,9	401,2
в % к предыдущему году	-	167,9	75,8	108,7	97,9

новленные в директивном порядке нормативы отчислений от прибыли подлежат пересмотру лишь в случаях колебания рентабельности предприятий и организаций из-за изменения торговых скидок, ставок зарплат, цен и тарифов согласно постановлениям правительства. Как показал опыт работы предприятий розничной торговли по стране в целом и, в частности, в Латвийской ССР, установленные нормативы оставались стабильными в течение всех лет, пока проводился эксперимент (1968-1971 гг.). В какой-то мере стабильность нормативов объясняется наличием единственного фондообразующего показателя - массы прибыли.

Стабилизацию нормативов в течение достаточно продолжительного периода времени следует считать положительным итогом эксперимента, т.к. она позволяет обеспечить увеличение вознаграждения коллективам по мере роста экономической эффективности. Вместе с тем, следует подчеркнуть, что если нормативы не меняются очень долгое время, несмотря на изменение среднеобщественных условий реализации товаров, то их стимулирующая роль снижается, ибо коллективы могут получать незаслуженно высокие вознаграждения. Думается, что нормативы целесообразно изменять в плановом порядке, но коллективам об этом должно быть известно заранее (например, на 5 лет вперед) и переменчивость нормативов не должна носить субъективный характер и служить средством нивелировки условий работы предприятий (организаций).

Ряд положительных и отрицательных сторон эксперимента (с точки зрения создания экономических условий для соответствия общественных, коллективных и личных интересов) были учтены при подготовке к массовому переводу розничных торговых предприятий на новую систему экономического стимулирования. Некоторые воп-

роси, на наш взгляд, остались нерешенными, появились также новые проблемы. В связи с этим представляет определенный интерес сравнение экспериментальной методики с методикой, по которой осуществлялся перевод широкого круга коллективов на новую систему экономического стимулирования¹.

В течение 1972 г. в новых условиях хозяйствования работали уже 4 торгова, 4 крупных предприятия г.Риги и все предприятия двух управлений торговли системы Министерства торговли Латвийской ССР (к ранее указанным предприятиям и торгу присоединились два рижских горпроторга, хозторг, центральный универмаг, универмаг "Детский мир", управления торговли гг.Даугавпилса и Елгавы)². Приведенная ниже таблица свидетельствует о заметной роли указанных коллективов в экономических показателях развития торговли республики.

Таблица 4

Удельный вес экономических показателей коллективов, переведенных на новые условия хозяйствования, в итоговых результатах работы предприятий Министерства торговли Латвийской ССР в 1972 г.

Показатели	Едини- ца из- мере- ния	Всего по Министер- ству тор- говли Лат- вийской ССР	В том числе по переве- денным пред- приятиям розничной торговли	Удельный вес пере- веденных предприя- тий (в %)
Розничный товаро- оборот	млн. руб.	1335,7	642,4	48,0
Доходы от торговых скидок	тыс. руб.	116784	42403	36,3
Издержки обращения	тыс.руб.	89211	24454	27,4
Прибыль от реализации	тыс.руб.	27573	17949	65,0
Численность работников	чел.	41392	11450	27,7

- 1 Новые Методические указания по переводу предприятий и организаций государственной торговли и общественного питания на новую систему экономического стимулирования одобрены Междо-
ведомственной комиссией при Госплане СССР по вопросам эконо-
мической реформы на бюро от 5 ноября 1970 г.
- 2 Кроме того, на новую систему экономического стимулирования переведены все оптовые базы Министерства торговли Латвийской ССР.

Следует отметить, что в целом по Министерству торговли СССР в 1972 г. в новых условиях хозяйствования работали 44 тыс. предприятий, на которых занято 28% работающих в этой системе и реализуется 35% розничного товарооборота^I. Сравнивая указанные показатели с данными, приведенными в таблице 4, приходим к выводу, что при таком же примерно удельном весе работников, в Латвийской ССР доля товарооборота переведенных предприятий гораздо выше, чем по стране в целом. Это объясняется некоторым различием в структуре товарооборота (на анализируемых предприятиях Латвийской ССР относительно меньший удельный вес занимает оборот продовольственных товаров), а также более высоким уровнем производительности труда в государственной торговле республики.

Новые Методические указания предусматривают образование в розничной торговле, так же как и в промышленности трех хозяйственных фондов: фонда материального поощрения, фонда социально-культурных мероприятий и жилищного строительства и фонда развития торговли. Думается, что выделение самостоятельного фонда развития при прочих равных условиях должно способствовать целевому направлению средств на улучшение технической оснащенности торговли.

Далее, существенные изменения претерпел порядок расчетов фондов в год перехода предприятий на новые условия хозяйствования. Теперь каждому Министерству торговли союзной республики устанавливается так называемая исходная норма, т.е. предельная величина фонда материального поощрения, которая определяется по

^I ЦНИИ научно-технической и экономической информации в торговле и общественном питании. Обзорная информация - Серия "Торговля", 1972, выпуск 5, с. 7, 30.

следующей формуле:

$$\frac{20}{100} \cdot Z_I + \frac{6}{100} \cdot Z, \text{ где: } (1)$$

Z_I - фонд заработной платы работников, премируемых только из фонда материального поощрения (служащих, ИТР, товароведов и др.)

Z - фонд заработной платы всех работников

(Z_I и Z - без премий работников, премируемых только из фонда материального поощрения)

Как видно из формулы, на размер исходной нормы прямо пропорционально влияет удельный вес фонда заработной платы тех работников, которые премируются только из фонда материального поощрения. Например, для Министерства торговли Латвийской ССР исходная норма установлена в размере 13,7% к общему фонду заработной платы работников. Для фонда социально-культурных мероприятий и жилищного строительства исходная норма, как правило, не превышает 5% от фонда заработной платы, а для фонда развития во всех союзных республиках она установлена в размере 0,06% к товарообороту^I. Затем исчисленный по министерству в целом абсолютный размер фондов стимулирования дифференцируется по отдельным организациям и хозяйственным предприятиям с учетом общего фонда заработной платы их работников и размеров товарооборота. При этом в год перехода на новые условия хозяйствования помимо исходных норм учитывается другая предельная величина хозяйственных фондов - это имеющиеся у коллективов финансовые ресурсы.

^I Установление именно таких величин в качестве исходной нормы подсказал опыт хозяйственной реформы в промышленности и в торговле. Таковы реальные ресурсы общества, которые можно направить на цели экономического стимулирования коллективов и отдельных работников.

Другими словами - если не хватает источников для образования фондов стимулирования, исчисленных согласно исходной норме, то фонды должны быть сокращены до размеров имеющихся ресурсов.

В структуре источников образования хозяйственных фондов по сравнению с опытом экспериментальной методики произошли изменения в сторону увеличения доли дополнительных обязательств по прибыли до 44%. При формировании отдельных фондов доля дополнительной прибыли составляла - в фонде развития торговли - 82,3%, в фонде социально-культурных мероприятий - 74,6%, в фонде материального поощрения - 31,5% (подробнее об источниках образования фондов стимулирования на отдельных организациях, предприятиях и в управлениях в 1972 г. см. в приложении 13).

Нам представляется, что рассмотренный способ образования фондов экономического стимулирования на "старте" в большей степени отвечает интересам коллективов и общества, нежели тот, который использовался в экспериментальной методике. Здесь расчет по существу основывается на отраслевых нормативах, которые позволяют при формировании указанных фондов создать коллективам в какой-то мере равные экономические условия.

Чтобы достичь планируемые по исходным нормам отчисления в фонды экономического стимулирования, коллективы экономически принуждаются выявлять свои внутренние резервы. В частности, по торгам, предприятиям и управлениям Латвийской ССР, переведенным на новые условия хозяйствования в 1972 г. из всей суммы дополнительно принятого обязательства по прибыли (697 тыс.руб.) 21,6% было получено за счет реализации товаров сверх первоначального плана, 38,2% - за счет снижения издержек обращения и ликвидации непроизводительных расходов, 27,1% - за счет

уменьшения прочих расходов (в т.ч. штрафов уплаченных) и 13,1% - за счет изменения структуры товарооборота.

После определения плановых размеров фондов экономического стимулирования в "стартовом" году для каждой конкретной торговой организации (предприятия) устанавливаются плановые нормативы отчислений от прибыли. Фактический же размер фондов зависит от так называемых фондообразующих показателей: объема товарооборота, прироста товарооборота и балансовой прибыли (для предприятий с перспективой ежегодного прироста товарооборота) или от объема товарооборота и балансовой прибыли (для тех предприятий, которые не имеют перспектив устойчивого прироста товарооборота). Таким образом, по сравнению с экспериментальной методикой круг фондообразующих показателей расширен. В связи с этим при расчете нормативов отчислений от прибыли важное значение имеет проблема распределения фондов стимулирования между фондообразующими показателями.

Проиллюстрируем расчет нормативов отчислений в фонды стимулирования на конкретном примере из практики работы П рижского горпромторга. В этом торге на 1972 г. планы по объему товарооборота и прибыли составили соответственно 60900 тыс.руб. и 1668 тыс.руб. Ресурсы для фонда материального поощрения определены в размере 172 тыс.руб., из которых 50% (86 тыс.руб.) направляется на стимулирование объема товарооборота, а остальные 50% - на стимулирование прибыли, т.е. нормативы отчислений от прибыли рассчитываются следующим образом:

$\frac{86 \times 100}{60900} = 0,141\%$ и $\frac{86 \times 100}{1668} = 5,16\%$. Аналогично решается вопрос об установлении нормативов отчислений от прибыли в другие фонды

экономического стимулирования¹.

Большинству торговых организациям и хозяйственным предприятиям Министерства торговли СССР утверждены нормативы в зависимости от объема товарооборота и прибыли и лишь около 8% из них образуют фонды стимулирования в зависимости от прироста товарооборота. В Латвийской ССР третий фондообразующий показатель введен для управления торговлей гг. Даугавпилса и Елгави, в то время как все торги и крупные предприятия г. Риги, переведенные на новую систему, стимулируются за достижения по двум показателям - объему товарооборота и прибыли. Такой выбор частично объясняется отсутствием четких методологических критериев перевода коллективов на те или иные условия фондообразования и недостаточной увязкой образования фондов стимулирования с пятилетним планом каждой торговой организации (предприятия).

Наряду с отчислениями от прибыли в состав фондов могут входить некоторые другие средства, имеющие целевое назначение. Так, разрешено в фонд материального поощрения дополнительно отчислять 60% экономии от снижения потерь против установленных норм при продаже товаров в магазинах самообслуживания, присоединять премии за сбор и возврат тары (эти средства используются только на указанные цели). Кроме того, при нарушении требований качества обслуживания отчисления в фонд поощрения по решению вышестоящей организации могут уменьшаться (не менее чем на 10% и не более 20%) и, соответственно, коллективы с высоким

¹ Если стимулируется и прирост товарооборота, то до 30% средств, направленных на стимулирование товарооборота, приписывается в расчет норматива за прирост товарооборота. Фонд развития торговли зависит только от двух показателей - объема товарооборота и прибыли. Фонд материального поощрения и фонд социально-культурных мероприятий может зависеть и от третьего показателя - прироста товарооборота.

качеством обслуживания могут получить дополнительные вознаграждения за счет средств централизованных фондов материального поощрения. Последние носят хозрасчетный характер, т.к. образуются в управлениях за счет отчислений в размере не более 10 процентов от общей суммы фондов материального поощрения подведомственных этим управлениям торговых организаций (предприятий).

Представляет интерес анализ соотношения между факторами образования фондов экономического стимулирования. В таблице 5 приведены данные, показывающие влияние товарооборота, прибыли и других показателей на формирование этих фондов в тех коллективах управления торговли г.Риги, которые перешли на новые условия хозяйствования в 1972 г.

Как видно из данных таблицы 5, в среднем отчисления в фонды экономического стимулирования за счет объема товарооборота и массы прибыли в 1972 г. были примерно одинаковыми. Однако по отдельным организациям (предприятиям) наблюдались некоторые отклонения - до 1,5 : 1 в пользу показателя ^{прибыли} и до 1,1 : 1 в пользу показателя товарооборота (см. приложение 14). Это объясняется различием в темпах роста фондообразующих показателей. Как правило, темп роста прибыли опережает темп роста товарооборота - на анализируемых торгах и предприятиях в 1972г. план по прибыли был выполнен на 102,2%, а по товарообороту - на 101,2%¹. В настоящее время было бы преждевременным делать

¹ В этих условиях доля поощрения за прибыль в общей сумме фондов должна быть несколько большей, чем за товарооборот. На практике же при формировании фонда социально-культурных мероприятий и фонда развития торговли сложилась обратная ситуация (см. таблицу 5). Это противоречие объясняется тем, что на некоторых организациях и предприятиях (продмаг РЦУ и др.) при установлении нормативов все же выдерживалось соотношение 1:1, или в течение года менялись планы по прибыли. Обе причины являются субъективными и не должны приниматься в расчет при анализе перспектив образования фондов стимулирования.

Таблица 5

Влияние различных факторов на образование фондов экономического стимулирования по торговым и крупным предприятиям г. Риги в 1972 г.

Факторы образования фондов экономического стимулирования	Фонд материального поощрения		Фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства		Фонд развития торговли	
	сумма тыс. руб.	в % к итогу	сумма тыс. руб.	в % к итогу	сумма тыс. руб.	в % к итогу
За счет отчислений от прибыли	1248,37	96,3	358,49	98,0	243,86	97,2
из них:						
за объем товарооборота	620,02	49,7	180,62	50,4	124,57	51,1
за массу прибыли	628,35	50,3	177,87	49,6	119,29	48,9
Сумма экономии от снижения потерь против установленных норм при самообслуживании	19,1	1,5	-	-	-	-
Сумма премий за сбор и возврат промышленности тары и премии не из фонда заработной платы	24,6	1,9	-	-	-	-
Средства от сверхплановой выручки реализованного излишнего и неиспользуемого оборудования	-	-	-	-	4,3	1,7
Прочие отчисления	4,2	0,3	7,2	2,0	2,6	1,1
В с е г о	1296,27	100	365,69	100	250,76	100
в % к балансовой прибыли	8,2	-	2,3	-	1,6	-
в % к фонду заработной платы	16,4	-	4,6	-	-	-

окончательные выводы о характере динамики хозрасчетных фондов. Следует лишь отметить, что если в последующие годы (когда на формирование фондов уже будут оказывать влияние темпы роста показателей), прибыль как более обобщающий показатель будет увеличиваться быстрее товарооборота, то соотношение факторов образования фондов изменится в пользу прибыли и рост товарооборота будет стимулироваться в меньшей степени. Снижение интереса к росту объема товарооборота (прибыли) потребует пересмотра соотношения между поощрением за каждый из двух фондобразующих показателей.

Данные, приведенные в таблице 5, свидетельствуют о том, что доля некоторых специальных отчислений в фонды экономического стимулирования очень незначительна. В частности, отчисления от экономии потерь против установленных норм в магазинах самообслуживания составляют лишь 1,5% от суммы фонда материального поощрения. По нашим подсчетам из этой суммы на одного работника анализируемых торгов и предприятий, в которых достигнута экономия, приходится немногим более 3 руб. в год. Проблема повышения материальной заинтересованности в эффективном использовании метода самообслуживания пока не решена.

Выше говорилось о том, что на экспериментальных предприятиях не удалось установить групповые нормативы отчислений от прибыли. В новых Методических указаниях появилась запись о необходимости введения, как правило, групповых и лишь в отдельных случаях индивидуальных нормативов¹. Применение этих норма-

¹ См.: Методические указания по переводу предприятий и организаций государственной торговли и общественного питания на новую систему экономического стимулирования (пункт 10).

тивов мыслилось для групп торговых предприятий и организаций, имеющих примерно одинаковые условия работы, специализацию и укрупненную структуру товарооборота. Тем не менее, на практике групповые нормативы пока не применялись (см. приложение 15).

По нашему мнению групповые и стабильные нормативы, рассчитанные на перспективу с разбивкой по годам наряду с другими хозяйственными рычагами призваны создать экономические условия для разработки и принятия коллективами оптимальных планов. В настоящее время с этой целью применяются такие экономические санкции, как изменения нормативов отчислений в фонд материального поощрения и в фонд социально-культурных мероприятий в зависимости от перевыполнения и невыполнения планов по оценочным показателям (перечень санкций приводится в приложении 16). Отчисления же в фонд развития при любом итоге производятся по установленным нормативам.

Характеризуя сущность новой системы экономического стимулирования в торговле, мы до сих пор говорили о хозяйственных фондах, которые образуются из прибыли. Столь большое место исследованию этого вопроса отведено потому, что указанные фонды имеют важное значение для функционирования хозяйственного расчета и в связи с тем, что именно в эту область хозяйственных отношений реформа в торговле внесла наиболее существенные изменения. Вместе с тем, нельзя забывать, что хозяйственный расчет — это лишь часть целого (прибыли), а действительность использования хозяйственного расчета в управлении во многом определяется системой распределения остальной части прибыли. Рассмотрим, каким образом распределялась прибыль коллективов, работающих в новых условиях хозяйствования (общий итог по "Текстильшвейобувьторгу", продвигу

РЦУ и магазину "Сакта".

Таблица 6

Распределение прибыли на экспериментальных предприятиях Министерства торговли Латвийской ССР в 1968-1972 гг. (общий итог)

(в процентах)

Статьи расходов	1968	1969	1970	1971	1972
Платежи в бюджет	34,4	36,8	68,2	68,4	68,8
Отчисления в фонд уценки	25,8	24,0	14,4	17,0	17,3
Фонды экономического стимулирования	15,2	9,9	10,2	10,0	9,8
Прирост норматива оборотных средств	22,8	25,0	3,4	2,0	1,0
Перераспределение прибыли	-	3,8	4,6	2,4	2,8
Прочие отчисления (в том числе премии по соцсоревнованию)	1,8	0,5	0,2	0,2	0,3

Анализ данных, приведенных в таблице, позволяет выявить ряд тенденций, которые свидетельствуют о недостаточном использовании стимулирующих возможностей хозрасчета при распределении прибыли.

Во-первых, прибыль слабо используется в целях расширенного воспроизводства как непосредственно, так и в качестве конечного источника возмещения затрат (путем погашения долгосрочных банковских ссуд). Как видно из таблицы 6, из года в год уменьшается доля, направляемая на прирост оборотных средств, хотя по мере роста товарооборота потребность в этих средствах возрастает. Среди статей расходов не фигурирует уплата процентов за кредит на капитальные вложения¹, т.к. анализируемые предприя-

¹ Проценты за краткосрочный кредит по товарообороту, на сезонное накопление товаров, временные нужды и др. выплачиваются в торговле за счет издержек обращения.

тия не пользовались ссудами на мероприятия по техническому совершенствованию и расширению торговли, предпочитая нехозрасчетные источники¹.

Во-вторых, не применяются экономически обоснованные нормативы распределения прибыли между предприятиями и бюджетом, которые бы опирались на показатели пятилетнего плана с разбивкой по годам². Вследствие этого необоснованно подрываются принципы хозрасчета. Так, в нашем примере процент отчислений от прибыли в бюджет имеет тенденцию к возрастанию, что может привести к снижению интереса коллективов в росте прибыли, достигнутом благодаря собственным усилиям. Возможен и другой вариант: доля прибыли, отчисляемая в бюджет, может быть меньше, чем это предусмотрено планом. Например, в 1972 г. по управлениям торговли гг. Даугавпилса и Елгави фактические отчисления в бюджет составили 94,6% к плану, а фонды экономического стимулирования увеличились на 5% по сравнению с планом. Если в большинстве отраслей народного хозяйства прибыль между коллективом и бюджетом распределяется посредством нормативов, увязанных с использованием ресурсов - плата за фонды, фиксированные платежи, - то

1 В настоящее время плановые капитальные вложения в торговле, за исключением оборудования, как правило, не кредитуются, а кредит используется на сверхплановые вложения. В общем объеме капитальных вложений кредиты занимают 20%, нецентрализованные источники (более 10) - 20%; 5-процентные отчисления от вложений на жилищное строительство - 30%; бюджетные ассигнования - 30% (финансы торговли. М., 1970, с. 255, 258, 274).

2 В государственной торговле отчисления от прибыли в бюджет по-прежнему осуществляются как и до хозяйственной реформы согласно порядка, установленного инструкцией Министерства финансов СССР от 30 июля 1965 г. "О порядке отчислений в бюджет от прибыли государственных предприятий и хозяйственных организаций".

в торговле платежи в бюджет не зависят от этого фактора¹.

В-третьих, как и до реформы, для выравнивания условий хозяйствования широко применяется перераспределение прибыли. На анализируемых предприятиях удельный вес перераспределения еще сравнительно небольшой, т.к. "пионеры" новой системы стимулирования пользовались некоторыми льготами. Тем не менее, как следует из таблицы 6, доля перераспределяемых средств не имеет тенденции к понижению. Наряду с прибылью по-прежнему перераспределяются амортизационные отчисления - например, в 1972 г. поступило в порядке перераспределения на капитальный ремонт "Текстильшвейобувьторгу" - 75 тыс.руб., I горпромторгу - 50 тыс.руб., Хозторгу - 37 тыс.руб. (все работает по новой системе стимулирования) и т.д.

Не является в полном смысле хозрасчетным фонд уценки товаров, отчисления в который составляют до 26% от прибыли (см. таблицу 6). Для подтверждения сказанного приведем некоторые данные по образованию и использованию фонда уценки товаров на торговых предприятиях (организациях) Министерства торговли Латвийской ССР (см. таблицу 7).

Фонд уценки товаров изымается у торговых организаций, имеющих экономию по уценке, в пользу тех коллективов, у которых недостает средств на эти цели. Около 50% рассматриваемого

¹ Проблема установления обоснованных нормативных платежей еще не решена и в других отраслях народного хозяйства. Их доля в общей сумме платежей в бюджет остается невысокой - в среднем до 59% платежей поступает в виде взносов свободного остатка прибыли. Особенно высока доля последнего в таких отраслях промышленности, как легкая (70%), электротехническая (75%), пищевая (85%) (Финансовые проблемы в свете решений XXIV съезда КПСС. М., 1972, с.146). Но в принципе накопленный опыт использования нормативных платежей позволяет наметить пути дальнейшего совершенствования распределения прибыли.

Таблица 7

Формирование и использование фонда уценки товаров в торговых организациях (предприятиях) управления торговли г.Риги, работающих по новой системе экономического стимулирования в 1972 г.

(тыс.руб.)

Наименование предприятий и организаций	Остаток на начало года	Начислено в течение года	Поступило в порядке перераспределения	Израсходовано в течение года	Перечислено в порядке перераспределения	Перечислено в бюджет	Остаток на конец года
"Сакта"	6	80	-	12	22	50	2
Хозторг	7	345	-	25	110	90	127
"Текстильвей- обувьторг"	-	682	164	673	-	173	-
РЦУ	121	831	-	215	220	185	332
"Детский мир"	7	260	-	159	4	101	3
I горпромторг	18	570	-	266	5	280	37
II горпромторг	-	393	95	293	-	195	-
Итого	159	3161	259	1643	361	1074	491

фонда перечисляется в бюджет и одновременно из бюджета выделяются средства на уценку. Источники фонда уценки свидетельствуют о том, что он не увязан в должной мере с результатами хозяйственной деятельности торговых предприятий (организаций) и не затрагивает интересы тех производителей изделий, которые виновны в образовании неходовых и залежалых товаров.

Задачи повышения эффективности торговли обязывают, в частности, к комплексному подходу к вопросам распределения прибыли. На XXIV съезде КПСС указывалось, что "необходимо дальше совершенствовать систему распределения прибыли, усилить заинтересованность предприятий в повышении эффективности использо-

вания материальных, финансовых и трудовых ресурсов¹.

Прежде чем наметить основные пути совершенствования хозяйственного механизма в розничной торговле, необходимо рассмотреть итоги хозяйственной деятельности предприятий, работающих по новой системе планирования и экономического стимулирования.

2. Работа розничных торговых предприятий (организаций) в новых условиях хозяйствования

О прогрессивном влиянии реформы на рост эффективности торговли свидетельствуют итоги работы отрасли в восьмой пятилетке (1966-1970 гг.), когда практически все торговые предприятия работали по новой системе планирования и оценки хозяйственной деятельности, а часть из них - и по новой системе экономического стимулирования.

Если за период 1961-1965 гг. среднегодовой темп прироста объема товарооборота (в сопоставимых ценах) по стране составил 5,9% и в расчете на душу населения - 4,45%, то в 1966-1970 гг. соответственно - 8,2 и 7,1%. В Латвийской ССР среднегодовой темп прироста указанных показателей возрос за рассматриваемый период соответственно с 5,3 до 9,9% и с 4,0 до 8,9%.

В 1965 г. размер товарооборота на одного работника основных торгующих организаций страны оставался на уровне 1960г., а в 1970 г. он возрос по сравнению с 1965 г. (в сопоставимых ценах) на 15,9%. В розничной торговле Латвийской ССР производительность труда в 1965 г. составила 97,2% уровня 1960 г., а в восьмой пятилетке возросла на 24%, что чрезвычайно важно в

¹ Материалы XXIV съезда КПСС. М., 1971, с.170.

условиях нехватки трудовых ресурсов в республике

Прибыль от реализации товаров у основных торгующих организаций страны за период 1966-1970 гг. возросла на 745 млн.руб. или на 46,9% (с учетом дотации на покрытие расходов по повышению зарплаты в 1965г.), в то время как за период 1960-1965 гг. она увеличилась лишь на 27 млн.руб. (с учетом той же дотации). Стабилизировался уровень издержек обращения, повысилась отдача от производственных фондов и рентабельность (в % к товарообороту). В Латвийской ССР рентабельность розничной торговли возросла с 1,4 в 1965 г. до 2,0% к товарообороту в 1970 г., а издержки обращения понизились соответственно с 6,0% до 5,9% к товарообороту¹.

Было бы неправильно объяснять полученные результаты только воздействием хозяйственной реформы. Однако неверным является отрицание влияния реформы, главным итогом развития которой следует считать выработку нового, более глубокого и действенного подхода к принятию экономических решений со стороны хозяйственных кадров. Создается обстановка экономической заинтересованности коллективов и каждого работника в повышении эффективности своего труда. Об этом свидетельствует сравнение результатов работы коллективов, переведенных на новую систему экономического стимулирования в 1968 г., с итогами хозяйственной деятельности отрасли в целом.

Объем розничного товарооборота предприятий Министерства

¹ Сравнительный анализ итогов работы розничной торговли в седьмой и восьмой пятилетках произведен по данным: "Народное хозяйство СССР в 1970 г.", М., 1971, с. 557, 595, 600; "Народное хозяйство Латвийской ССР в 1970 г.", Рига, 1972, с. 327, 341, 360.

торговли СССР, переведенных на новую систему экономического стимулирования, возрос в 1971 году по сравнению с 1967 годом на 40,1%, прибыль от реализации увеличилась на 68,7%, рентабельность поднялась на 0,37% к товарообороту, в то время как в целом по розничной сети министерства - соответственно на 32,9; 48,5; 0,19%. Уровень издержек обращения на переведенных предприятиях в 1971 году снизился против 1967 года на 0,16, тогда как в целом по министерству - на 0,11% к товарообороту.

В порядке эксперимента на новые условия хозяйствования были переведены в основном высокорентабельные предприятия (организации). Но в 1971 г. к ним добавился ряд малорентабельных коллективов, у которых благодаря вовлечению резервов также достигнуты высокие показатели работы. Если на всех предприятиях и организациях, работающих в новых условиях хозяйствования в 1971 г., товарооборот возрос за год на 8,1%, прибыль от реализации - на 12,8%, то в целом по Министерству торговли СССР - соответственно на 7,2 и 10%. Были выполнены планы по оценочным показателям - товарообороту (100,8%) и прибыли (102,1%)^I.

Более подробно проанализируем итоги хозяйственной деятельности торговых предприятий (организаций) Министерства торговли Латвийской ССР, работающих по новой системе экономического стимулирования.

В условиях, когда поставлена задача вовлечения всех внутренних резервов в процессе реализации товаров на основе заинтересованности всего коллектива и каждого работника в результатах своего труда, эффективность новых методов хозяйствования прояв-

^I Данные информационных бюллетеней Министерства торговли СССР за 1968-1971 гг.

ляется, в частности, в изменении темпов роста показателей, характеризующих вклад торговли в повышение благосостояния народа. (В приложениях 17-20 приводятся итоговые результаты хозяйственной деятельности и динамика показателей предприятий (организаций) Министерства торговли Латвийской ССР, переведенных на новую систему экономического стимулирования^I, в сравнении с остальными предприятиями (организациями) розничной сети министерства).

По переведенным предприятиям из года в год наблюдается рост товарооборота и прибыли от реализации товаров. Однако если в первые два года работы в новых условиях (1968 и 1969 гг.) указанные предприятия имеют более высокие темповые показатели, чем остальные, то в последующие два года (1970 и 1971 гг.) наблюдается относительное снижение темпов роста к предыдущему году. Таким образом, при переходе на новую систему экономического стимулирования мобилизовалась значительная часть, так сказать, видимых резервов, которые легко используются, а в последующие годы, когда использование резервов требует более серьезных усилий и когда их искать сложнее, преимущество переведенных предприятий в темпах роста уже не ощущается.

В целом за период 1968-1971 гг. благодаря "стартовому импульсу" предприятия, работающие в новых условиях,

показали более лучшие результаты хозяйственной деятельности по сравнению с остальными предприятиями розничной сети Министерства торговли Латвийской ССР. Так, если у первых за рассматриваемый период среднегодовой темп прироста товарооборота сос-

^I В дальнейшем в тексте будет употребляться сокращенное выражение: "переведенные предприятия".

тавил 8,7%, прибыли - 14%, производительности труда - 6%, то у вторых - соответственно 8,3%, 13,2%, 4,3%. В 1971 г. по сравнению с 1967 г. на экспериментальных предприятиях издержки обращения снизились на 0,33%, в рентабельность возросла на 0,57% к товарообороту, в то время как на остальных предприятиях министерства - соответственно на 0,08% и 0,26%. Следует отметить, что лучшие результаты достигнуты в условиях, когда за период 1968-1971 гг. у переведенных предприятий площадь торговых залов практически не изменилась, а в целом по министерству она увеличилась за счет открытия новых магазинов.

В 1972 г., когда в орбиту хозяйственной реформы были вовлечены ряд других коллективов, у переведенных предприятий произошел новый скачок в темпах роста товарооборота и доходов от торговых скидок (см.приложение 18). При этом обнаруживается характерная тенденция - если до 1971 г. по переведенным предприятиям в большей степени ощущалось преимущество в росте прибыли, рентабельности(отношение прибыли от реализации товаров к товарообороту), снижении уровня издержек обращения и в меньшей степени - в росте объема товарооборота, то в 1972 г. наоборот - значительно быстрее, чем на остальных предприятиях растет товарооборот. В этом проявляется влияние новой методики, стимулирующей в большей мере, чем экспериментальная методика, рост объема товарооборота. Примечательно, что на первых экспериментальных предприятиях ("Текстильшвейобувьторг", продмаг РЦУ и "Сакта"), которые с 1972 г. работают в соответствии с новыми Методическими указаниями, товарооборот возрос по сравнению с 1971 г. на 4,9%, тогда как в 1971 г. по сравнению с 1970 г. - только на 1,1%.

С целью более объективной оценки экспериментальной и действующей методики экономического стимулирования рассмотрим - за счет каких факторов на переведенных предприятиях увеличилась прибыль.

Таблица 8

Факторы роста прибыли на предприятиях
Министерства торговли Латвийской ССР, ра-
ботающих в новых условиях хозяйствования
(тыс. руб.)

	1968	1969	1970	1971	1972
Увеличение прибыли против предыдущего года	804	532	228	84,0	1590
В том числе за счет:					
роста товарооборота	412,5	352,3	228	42,5	1320
снижение издержек обращения	231,9	172,5	244,2	-78,5	262,3
изменения уровня торговых скидок	159,6	7,2	-244,2	115	7,7

В условиях, когда действующие цены недостаточно совершенны, изменения уровня торговых скидок чаще всего связано с ассортиментными сдвигами в структуре товарооборота за счет повышения удельного веса более доходных для торговли товаров. Поэтому общественным интересам в большей степени соответствует методика, действующая в настоящее время, которая стимулирует рост продажи не столь прибыльных, но необходимых потребителю товаров. Об этом свидетельствуют факторы роста прибыли в 1972 г. (см. таблицу 8).

Вместе с тем, на основании роста товарооборота и прибыли еще нельзя делать окончательный вывод об обеспечении соответствия спроса и предложения товаров. На XXIV съезде КПСС указыва-

лось: "Задача состоит не только в том, чтобы суммарно покрыть покупательский спрос, главное, какие товары найдет покупатель в магазинах, насколько он будет удовлетворен их разнообразием и качеством. Это повышает требования к промышленности и торговле, которые должны оперативно реагировать на все изменения в спросе"¹. В процессе исследования было выявлено, что задача, поставленная партийным съездом, еще не решена в полной мере из-за низкого качества изделий или несоответствия их моде, недостатка нужного ассортимента по достаточным товарам, а также из-за дефицитности некоторых предметов потребления.

Так, на предприятиях Латвийской ССР, работающих в новых условиях хозяйствования, за период 1968-1971 гг. среднегодовые темпы прироста сверхнормативных товарных запасов, на которые не было спроса, были примерно такими же, как в целом по министерству - 19,4%². За тот же период темпы прироста розничного товарооборота составили лишь 8,7%. В наибольшей степени темп роста товарных остатков опережал темп роста продажи по таким товарам, как швейные, трикотажно-чулочные изделия, обувь и др. (о сверхнормативных остатках товаров по отдельным предприятиям см. в приложении 21).

В чем причины такого явления? По нашему мнению следует выделить три главных звена в комплексной проблеме удовлетворения спроса населения: научное изучение спроса и правильное составление заказов производителям со стороны торгующих организаций; построение производственной программы на основе заказов

¹ Материалы XXIV съезда КПСС, М., 1971, с.179.

² Из числа сверхнормативных товарных запасов при расчетах исключены сезонные запасы товаров.

и выполнение хозяйственных договоров по объему и конкретной номенклатуре изделий; формирование гибких, научно обоснованных цен на предметы потребления, которые учитывают интересы производителей, торговли и конечных потребителей. Опыт показывает, что во взаимоотношениях между промышленностью и торговлей пока не используются все объективные возможности хозрасчета — слаба экономическая ответственность как за неправильное составление заказов, так и за его невыполнение, отсутствует должная материальная заинтересованность в предъявлении санкций за несоблюдение условий договора.

На рассматриваемом этапе развития торговли еще не удалось решить проблему третьего выделенного нами звена — создания системы гибких, научно обоснованных цен. Правда, упорядочение торговых скидок в 1967 г. приблизило их к общественно-необходимым затратам и создало необходимые предпосылки для укрепления хозрасчета^I. Был сделан шаг вперед по сравнению с системой торговых скидок, существовавшей до хозяйственной реформы. Однако по мере завоевания рынка новыми товарами, изменения условий их реализации выявился ряд недостатков действующих цен: негибкость, чрезмерная рентабельность продажи одних и убыточность других товаров. Об этом свидетельствует хотя бы динамика реализации некоторых видов товаров в рижском "Текстильшвей-обувьторге".

^I С 1 июня 1967 г. размеры торговых скидок для предприятий розничной торговли и общественного питания Министерства торговли союзных республик были увеличены на 545 млн. руб. (Орлов Я., Шиманский В. Реформа и торговля. М., 1970, с. 133).

Таблица 9

Динамика товарооборота по укрупненному ассортименту товаров в рижском "Текстильшвейобувьторге" за период 1968-1971 гг.

Наименование изделий	1971 в % к 1968
Хлопчатобумажные ткани	96,1
Шерстяные ткани	97,0
Шелковые ткани	120,0
Льняные ткани	140,0
Одежда и белье	115,3
Меховые изделия	123,3
Головные уборы	108,0
Трикотажные и чулочные изделия	293,5
Кожаная обувь	124,9
Резиновая обувь	132,2
Валяная обувь	98,1
Галантерея и ювелирные изделия	1371,0
Прочие изделия	305,8

Из данных таблицы 9 вытекает, что товарооборот по отдельным видам товаров возростал крайне неравномерно. Так, по некоторым видам изделий, пользующихся спросом (хлопчатобумажные и шерстяные ткани, головные уборы, валяная обувь и др.), наблюдалось абсолютное уменьшение оборота или более низкие темпы роста, чем в среднем по торгу. Анализ соотношения доходов и расходов по продаже того или иного вида товаров показывает, что, например, на ткани установлена единая торговая скидка в размере 4% к розничной цене, в то время как издержки по продаже различных видов тканей колеблются. В результате торговля хлопчатобумажными тканями ведется в убыток, а шерстяными и шелковыми тканями - на грани убыточности. Другой пример. По всем видам

обуви установлена единая торговая скидка в размере 4,6% к розничной цене, в то время как издержки по реализации кожаной обуви составляют 2,8% к товарообороту, а по валяной - 5,9%¹. Экономические условия побуждают продавать более выгодные товары с целью выполнения плана по одному из оценочных показателей - прибыли. С этих позиций объяснима и тенденция к опережающему росту товарооборота несвойственных "Текстильшвейобувьторгу" по специализации галантерейных изделий - их реализации дает прибыль в размере 2,7% к товарообороту.

До сих пор мы анализировали тенденции, связанные с получением результата в торговле, который выражается в росте товарооборота, торговых скидок, прибыли и т.д. Не менее важно исследовать - какими затратами достигнуты результаты хозяйственной деятельности.

Анализ свидетельствует о повышенной заинтересованности переведенных предприятий в сокращении текущих затрат на реализацию товаров по сравнению с остальными предприятиями (см. приложение 18). Даже против "стартового" 1968 года издержки обращения относительно товарооборота уменьшились у "Сакты" на 0,40%, у продмага РЦУ - на 0,53%, у "Текстильшвейобувьторга" - на 0,04%. В итоге сумма относительной экономии по издержкам обращения на переведенных предприятиях за период 1968-1971 гг. составила 400 тыс.руб., а в 1972 г. - 193 тыс.руб.².

1 В торговых предприятиях не ведется учета потоварных издержек обращения. Данные взяты из источника: Баканов М.И. Экономический анализ в торговле. М., 1969, с.267-268.

2 Сумма относительной экономии (перерасхода) исчисляется посредством умножения фактического объема товарооборота на размер снижения (повышения) уровня издержек обращения за рассматриваемый период.

Представляет интерес рассмотрение изменений в структуре издержек обращения на анализируемых предприятиях (соответствующие данные приводятся в приложении 22). Сравнительный анализ по отдельным направлениям затрат показывает, что за годы работы в новых условиях хозяйствования экономия достигнута, главным образом, за счет расходов по заработной плате на 1 руб. товарооборота и отчислений на управленческие расходы (в основном - это также затраты на оплату труда). Экономия затрат живого труда, достигнутая благодаря улучшению организации труда и повышению его эффективности целиком отвечает интересам общества.

Относительно товарооборота на 0,01% сократились расходы по аренде и амортизации основных фондов. С переходом на новую систему экономического стимулирования предприятия уточнили свои договоры на аренду помещений, реализовали излишнее оборудование, что сказалось на сокращении расходов по указанной статье.

Вместе с тем выявляется, что использованы еще не все возможности по экономии текущих затрат. В частности, за рассматриваемый период времени в общей сумме издержек обращения возрос удельный вес таких расходов, как проценты за кредит (см. приложение 22). Рост расходов по кредиту объясняется увеличением сверхнормативных товарных запасов (о чем говорилось выше) и замедлением оборачиваемости товаров, т.е. факторами, действующими в сторону снижения экономической эффективности торговли. С 1972 г. предусмотрено взимать за сверхплановый размер кредита - 4% годовых и за пользование кредитом под запасы неходовых и залежалых товаров - 5% годовых вместо 2% годовых за плановый размер кредита¹. Тем самым создается основа для усиления

¹ См. постановление Совета Министров СССР от 11 марта 1971 г. "Об улучшении кредитования Госбанком СССР организаций (предприятий) государственной и кооперативной торговли".

стимулирующего влияния процента за кредит.

Увеличение расходов связано также с потерями товаров. Среди причин, влияющих на потери в пределах и сверх норм естественной убыли товаров, следует указать на слабую в ряде случаев техническую оснащенность торговых предприятий, недостаточное экономическое воздействие на поставщиков в целях улучшения качества товаров.

На наш взгляд, односторонняя ориентация на экономию издержек обращения является неправильной. Для общества важна также экономия издержек потребления. Следовательно, необходимо стимулировать оптимальное соотношение между издержками обращения и потребления, при котором совокупность этих затрат была бы наименьшей, а полученный результат - наибольшим.

Опыт работы предприятий Латвийской ССР в новых условиях хозяйствования свидетельствует о том, что помимо экономии издержек обращения в определенной мере экономически стимулировалось сокращение издержек потребления. Шире стали использоваться различные формы дополнительных услуг: например, товарооборот стола заказов центрального универмага в 1971 г. возрос по сравнению с 1968 г. на 28% (в том числе с доставкой на дом - в 2,5 раза), тогда как совокупный товарооборот предприятия за тот же период увеличился на 20,6%. В магазине "Сакта" открылся отдел упаковки товаров. В данном случае речь идет о тех формах торговли, которые пока сравнительно редко встречаются и для развития которых необходимы соответствующие материальные стимулы.

Дальнейшее развитие получили прогрессивные формы торговли - самообслуживание, открытая выкладка товаров, продажа по

образцам. Например, в "Текстильшвейобувьторге" 90% магазинов работают по прогрессивным формам и в том числе 40% - по методу самообслуживания. Это более высокий показатель, чем в среднем по торговой сети республики. После введения самообслуживания в секциях универмага "Детский мир" за счет увеличения пропускной способности, расширения ассортимента продаваемых товаров и других факторов товарооборот за год возрос на 12,2% (по предприятию в целом - на 7%), общее количество наименований товаров увеличилось на 1100 единиц, что способствовало более полному удовлетворению спроса населения. Одновременно сократилась численность работников и на 21,8% возросла производительность живого труда.

Кроме использования прогрессивных форм торговли в целях улучшения качества обслуживания покупателей проводились другие разнообразные мероприятия: покупательские конференции совместно с представителями предприятий, выставки-продажи, демонстрации мод в магазинах, анкетные опросы покупателей. Магазин "Сакта" периодически практиковал выездную торговлю на промышленных предприятиях, а также организовал доставку подарочных наборов на дом жителям г.Риги и других городов. Проведение этих мероприятий в новых условиях хозяйствования в известной мере диктовалось повышенной заинтересованностью коллективов в росте прибыли как фондообразующего показателя и товарооборота как условия для премирования.

Однако было бы неправильным утверждение, что проблема стимулирования качества услуг решена. Ведь цель реформы - не сохранение достигнутого уровня обслуживания или некоторое его повышение, а значительный прогресс в социально-экономической

эффективности торговли. Рассматривая с этих позиций работу переведенных предприятий, приходится констатировать, что те недостатки в области культуры обслуживания, которые наблюдались до перехода на новые условия хозяйствования, не изжиты и в настоящее время.

Так, при исследовании выявлено, что анализируемые предприятия работали зачастую неритмично — имело место замедление реализации товаров в начале месяца, а во второй половине месяца (особенно в последнюю неделю) наблюдалась "штурмовщина" и фактический среднедневной оборот превышал плановый в 1,5-2 раза. Ритмичность реализации товаров несомненно связана с качеством обслуживания покупателей, ибо от этого показателя зависит удовлетворение спроса потребителей и время, затрачиваемое на приобретение товаров.

Поиск главной причины неритмичной работы розничных предприятий следует начинать в сфере производства. "Штурмовщина" на промышленных предприятиях приводит к неравномерной поставке товаров, например, чулочная фабрика "Аврора" в первой половине 1972 г. 60-70% всей продукции поставляла в торговую сеть во второй половине месяца. От производства цепочка нарушения ритмичности тянется на оптовые базы, например, база "Латторг-одежда" в 1971 г. почти в течение каждого месяца 39-45% всех товаров поставляла в розничную сеть в третью декаду месяца. Указанные обстоятельства ни в коей мере не снимают ответственности с розничных предприятий за обеспечение культуры обслуживания — в их руках находятся возможности применения экономических санкций к поставщикам, требования о включении в договор условия ритмичной поставки товаров. Слабое использование хозрасчет-

ного воздействия на нерадивых поставщиков свидетельствует о недостаточной материальной заинтересованности коллективов розничной торговли в обеспечении ритмичной продажи товаров потребителям (особенно по дефицитным товарным группам).

Если неритмичная продажа товаров в основном косвенно зависит от деятельности розничных предприятий, то ряд других факторов культуры обслуживания зависит от них непосредственно.

В частности, опыт передовых коллективов показывает, что некоторое увеличение текущих затрат по таким направлениям, как реклама¹, подсортировка и упаковка товаров, ремонт магазинов и другие, в конечном счете дает эффект для розничных предприятий и отвечает интересам потребителей. Однако на анализируемых предприятиях (организациях) Латвийской ССР в общей совокупности издержек обращения удельный вес расходов по рекламе и текущему ремонту на протяжении четырех лет (1968-1971) не изменился, а по упаковке и подсортировке товаров даже несколько снизился. Думается, что одной из причин нежелания коллективов идти на временное повышение затрат является отсутствие какого-либо хозяйственного источника компенсации потерь на первых порах после проведения мероприятия (это касается также перевода магазина на метод самообслуживания). Сказывается также недостаточно четкая разработка условий премирования за мероприятия по улучшению качества обслуживания потребителей.

В исследовании итогов хозяйственной деятельности предприятий одно из важных мест занимает анализ относительных показателей, которые характеризуют эффективность использования живого

¹ В 1970 г. по розничной сети Министерства торговли СССР на рекламу было израсходовано 23,8 млн. руб. или 0,035% к товарообороту.

и овецественного труда (в приложении 23 приводится динамика производительности труда, фондотдачи и рентабельности на переведенных предприятиях).

Ежегодный рост производительности труда следует считать положительным итогом работы в новых условиях хозяйствования, т.к. качество услуг зависит и от быстроты обслуживания покупателей. Правда, обнаруживается тенденция к падению темпов роста производительности труда. Основная ее причина - снижение темпов роста товарооборота, ибо общая численность работников, например, в 1971 г. даже уменьшилась по сравнению с 1970 г. на 0,3%.

Важно отметить, что переведенные предприятия имели преимущество перед остальными предприятиями в области роста производительности труда (см.таблицу 10).

Таблица 10

Соотношение интенсивных и экстенсивных факторов развития на предприятиях Министерства торговли Латвийской ССР

(в процентах)

Показатели	1971 г. в % к 1967г.		1972г. в % к 1971г.	
	по переведенным предприятиям	по остальным предприятиям	по переведенным предприятиям	по остальным предприятиям
Розничный товароборот	139,4	137,9	108,3	103,9
Численность работников	110,6	115,9	103,8	102,9
в том числе:				
продавцов и кассиров	109,8	114,1	104,2	-
Товарооборот на одного работника	126,1	118,9	104,4	101,0
в том числе:				
на одного работника прилавка	127,0	120,9	104,0	-
Прирост товарооборота за счет роста производительности труда	66,2	49,8	58,0	25,6

Переведенные на новые условия хозяйствования в 1972 г. предприятия, относительно в меньшем размере, чем экспериментальные предприятия в 1968-1971 гг. получили прирост товарооборота за счет роста производительности труда (53% против 66,2%). Это связано с переходом на систему двух фондообразующих показателей (объем товарооборота и масса прибыли), которая в большей степени стимулирует экстенсивные пути развития торговли, нежели метод одного фондообразующего показателя - прибыли. Поэтому, вводя товарооборот как второй фондообразующий показатель, целесообразно и его в значительной мере основывать на интенсивных факторах роста - техническом прогрессе и др.

Помимо производительности труда экономическая эффективность торговли характеризуется показателем рентабельности. Новая система экономического стимулирования оказала в целом прогрессивное влияние на рентабельность хозяйства, исчисленную путем отношения прибыли к товарообороту и к издержкам обращения (см. приложение 23). В то же время прибыль по отношению к стоимости производственных фондов сильно колебалась по годам и в конечном счете возросла за 4 года (1968-1971) только на 0,5 пункта. На общий итог повлияло падение рентабельности в "Текстильшвейной торговле". На других экспериментальных предприятиях ("Сакта" и продмаг РЦУ) рентабельность поднялась соответственно на 8 и 18,8 пункта (см. приложение 24).

Несколько хуже на переведенных предприятиях выглядят показатели фондоотдачи от вложенных в торговлю производственных фондов. Товарооборот в расчете на 1 руб. оборотных средств в 1971 г. по отношению к 1967 г. составил в "Текстильшвейной торговле" 85,5%, в продмаге РЦУ - 100,8%, в "Сакте" - 107,5%.

Ввиду того, что оборотные средства занимают 85-95% в совокупности производственных фондов на анализируемых предприятиях, обнаруживается общая тенденция к падению отдачи от вложений в основные фонды ^и оборотные средства. На остальных предприятиях Министерства торговли Латвийской ССР также наблюдалась тенденция к падению фондоотдачи.

Мы подсчитали производительность общественного труда путем соизмерения результата и совокупности текущих и капитальных затрат. Если в 1967 г. на 1 руб. приведенных к одинаковой размерности текущих и капитальных затрат¹ было получено 21 руб. 51 коп. товарооборота и 1,2 руб. торговой скидки, то в 1971 г. соответственно - 22 руб. и 1,38 руб., т.е. произошло некоторое повышение экономической эффективности.

3. Хозрасчетные отношения между промышленностью и торговлей

Во многих постановлениях ЦК КПСС и Совета Министров СССР, нормативных актах, приказах, вышедших в период осуществления хозяйственной реформы, указано, что предприятия, объединения, производящие товары народного потребления, должны организовывать производство на основании заказов торгующих организаций (предприятий), что хозяйственный договор должен стать основным документом, определяющим права и обязанности сторон

¹ Текущие и капитальные затраты приводятся к одинаковой размерности при помощи коэффициента эффективности капитальных вложений. Мы использовали коэффициент 0,12.

по поставкам всех видов продукции¹. В Директивах XXIV съезда КПСС еще раз подчеркнута необходимость "Совершенствовать систему связей промышленности и торговли, исходя из того, что объем производства и ассортимент потребительских товаров должны определяться заказами торгующих организаций"².

Таким образом, в новых условиях хозяйствования повышается роль торговли во взаимоотношениях с промышленными предприятиями (объединениями). Для последних заказ торговли - это сигнал обратной связи о необходимости удовлетворения конкретной общественной потребности (рождаемой в конечном счете производством). "Наличие таких обратных связей в социалистической экономике не только не противоречит централизованному планированию, но и является обязательным условием для обеспечения народно-хозяйственных пропорций, успешного решения задач повышения благосостояния трудящихся.

Экономические взаимосвязи в системе "промышленность-оптовая торговля-розничная торговля - потребитель" можно изобразить следующей схемой:



(пунктирными линиями обозначены обратные связи)

¹ См., например: постановление ЦК КПСС и СМ СССР от 4 октября 1965 г. "О совершенствовании планирования и усилении экономического стимулирования промышленного производства"; Положение о социалистическом государственном предприятии; Положение о поставках товаров народного потребления (утверждены в 1969 г.).

² Материалы XXIV съезда КПСС. М., 1971, с.275.

Как видно, получаемая в розничной торговле информация о степени удовлетворения общественных потребностей, передается в оптовое звено (или непосредственно в производство), а оттуда на промышленные предприятия (объединения).

Важной вехой на пути решения проблемы учета получаемой информации (сигналов обратной связи) при формировании и корректировке планов как в сфере производства, так и в сфере обращения, явилось утверждение в 1969 г. нового Положения о поставках товаров народного потребления^I, заменившее ранее действовавшее Положение, принятое в 1959 г.

Основные отличия нового Положения о поставках от старого заключаются в следующем:

Во-первых, участникам договора на поставки предоставлено право решать такие вопросы, как уточнение количества и качества подлежащих плановой поставке изделий, установление развернутого ассортимента, сроков поставки и т.п. Вместо реализации продукции по нарядам согласно Положения о поставках устанавливаются планы прикрепления покупателей к поставщикам. Если наряд - это детальное плановое задание, выдаваемое поставщику, как правило, на основании уже утвержденного плана, то содержание плана прикрепления должно оставлять простор инициативе сторон при определении условий договора. В связи с тем, что планы прикрепления не регламентируют развернутый ассортимент и сроки поставки, создается основа для обеспечения реальной обратной связи между договором и производственной программой изготовителей продукции.

^I СП СССР, 1969, № 11. (В дальнейшем именуется сокращенно - "Положение о поставках").

Во-вторых, подтверждено, что основой для заключения договора по товарам народного потребления является система заказов, которые представляются покупателем после получения извещения о прикреплении к поставщику. Принципиально новым является распространение системы заказов на поставку продукции производственно-технического назначения¹.

В-третьих, усилена взаимная экономическая ответственность поставщиков и покупателей за соблюдение условий договора - за просрочку поставки или недопоставку товаров в срок, поставку некачественных или некомплектных товаров и другие нарушения; предусмотрена система санкций, общая для предприятий (объединений) всех отраслей народного хозяйства² (в обобщенном виде предусмотренные санкции за нарушение условий договора - штрафы, пени, неустойки - приводятся в приложении 25 к данной работе). Существенным с точки зрения укрепления хозрасчета является указание, что независимо от уплаты неустойки (штрафа, пени) сторона, нарушившая договор, возмещает другой стороне причиненные в результате этого нарушения убытки.

Положение о поставках 1969 г. является составной частью комплекса мероприятий, предусмотренных хозяйственной реформой, с целью укрепления централизованного планирования и хозрасчета в народном хозяйстве. В общем виде процесс формирования плана для отрасли, объединений (предприятий) можно выразить следующей схемой: общее плановое задание (контрольные цифры пятилет-

1 См. "Положение о поставках продукции производственно-технического назначения" (СП СССР, 1969, № II).

2 Исключения составляют поставки товаров для экспорта и в государственный резерв, выполнение заказов советских организаций на импорт товаров в СССР. Эти отношения регулируются в специальном порядке, устанавливаемом Советом Министров СССР.

него плана и планы прикрепления поставщиков и покупателей) - преддоговорные контакты (представление потребителями заказов производителям) - договор - директивный план предприятия (объединениям) - уточнение договора в связи с утвержденным планом^I. Такой порядок позволяет максимально возможно приблизить объем и структуру выпускаемой продукции к покупательскому спросу.

Однако на практике базирование производственного плана на хозяйственных договорах пока задержалось. В реальной действительности часто получается, что производственные планы не учитывают в должной мере конкретный спрос в количестве и ассортименте товаров, который отражается в заказах торговли, а последние не всегда являются обоснованными из-за просчетов в изучении спроса и маневрировании товарными ресурсами. Во многих отраслях промышленности при выполнении заказов торговли по общему объему ассортиментная структура производства резко отличается от заказанной. Для подтверждения сказанного обратимся к опыту взаимоотношений легкой промышленности и торговли Латвийской ССР.

При сравнении планов производства на 1972 г. на некоторые непродовольственные товары и заказов торговли обнаруживается,

I Встречаются мнения, что утверждение плана должно предшествовать заключению хозяйственных договоров (см. например: Иoffee O.C. План и договор в условиях хозяйственной реформы. - "Советское государство и право", 1967, № 7, с.53). Однако практика показывает, что если утверждение плана предприятием легкой промышленности не согласовано предварительно по объему и ассортименту продукции с торговлей, то возникает необходимость в корректировках этого плана в соответствие с договорами. Так, на межреспубликанских ярмарках на 1972г., которые состоялись уже после утверждения плана, не была продана продукция легкой промышленности Латвийской ССР на 13,2 млн.руб. (в т.ч. тканей - 4 млн.руб., трикотажных изделий - 4,7 млн. руб., обуви - 3,6 млн.руб., швейных изделий - 0,9 млн.руб.).

что последние удовлетворяются (в стоимостном выражении) в пределах лишь 23,7 - 60,7% - по швейным изделиям, 42,3 - 81,3% - по трикотажным изделиям и 42,3 - 75% - по обуви. Спрос на такие товары, как блузки женские нейлоновые (заказ 1439 тыс.руб.), перчатки хлопчатобумажные, некоторые изделия детского ассортимента и другие вообще не нашел отражения в производственных программах (подробнее о соотношении заказов и планов производства по различным видам товаров см. в приложении 26).

Следует отметить, что взаимоотношения промышленности и торговли в 1972 г. складывались в условиях, когда по указанным группам товаров в предыдущие годы уже наметилась тенденция к опережению темпов роста товарных остатков над темпами роста товарооборота.

Таблица II

Рост товарооборота и товарных остатков по некоторым непродовольственным товарам по системе Министерства торговли Латвийской ССР
(млн.руб.)

	Товарооборот			Товарные запасы		
	1970	1971	%	I.I-71	I.I-72	%
Швейные изделия	126,4	131,6	104,1	26,5	30,9	116,6
Трикотажные изделия	74,0	79,6	107,6	11,2	15,9	142
Чулочно-носовые изделия	15,7	15,2	97,2	5,1	5,8	113,7
Обувь кожаная	54,0	56,0	103,8	10,3	11,6	112,6
Итого	270,1	282,4	104,6	53,1	64,2	120,9

Указанную тенденцию можно предотвратить лишь при резком увеличении производства товаров, пользующихся спросом. Однако в данном случае сигнал обратной связи от потребителя к производителям не был своевременно воспринят последними и в результате в розничной и оптовой торговле республики по состоянию на I марта 1972 г. сверхнормативные товарные запасы обуви составили 2,5 млн.руб., трикотажных изделий - 1,6 млн.руб. и швейных изделий - 6,3 млн.руб.^I В своей основе сверхнормативные запасы товаров - это неходовые, залежалые или немодные товары. По данным единовременного учета на I марта 1972 г. в государственной розничной торговле Латвийской ССР таких непродовольственных товаров насчитывалось на сумму 12,8 млн.руб. или 9,1% к общим товарным остаткам (в том числе шерстяных платков - 26,5%, одежды и белья - 16%, трикотажных изделий - 10-12% к остаткам товаров и т.д. - подробнее об этом см. в приложении 27).

Противоречие между потребительной стоимостью и стоимостью проявляется в том, что наряду с неудовлетворенным спросом в ряде изделий, с одной стороны, имеются, как мы видим, неходовые, залежалые товары той же группы - с другой стороны. Чтобы привести предложение товаров в соответствие со спросом на него, в 1972 г. по решению Совета Министров Латвийской ССР в государ-

I Отставание темпов роста продажи швейных, трикотажных изделий и кожаной обуви от темпов увеличения их запасов в торговле не является отличительной особенностью рынка Латвийской ССР. По стране в целом за 3 года (1968-1971) среднегодовой темп прироста продажи этих товаров составил лишь 6% (в том числе швейных изделий - 10%, верхнего трикотажа - 9%, кожаной обуви - 5%) при среднегодовом приросте товарных запасов 18% (См.: Совершенствовать хозяйственные связи торговли и промышленности. - "Плановое хозяйство", 1972, № 10, с.5).

ственной торговле уценены товары на сумму 7854,7 тыс. руб. (общая цена до уценки), в том числе швейные изделия - на 5767,2 тыс. руб. и обувь - на 2087,5 тыс. руб. Средний размер уценки составляет около 50% (подробнее об уценке по управлениям торговли в Латвийской ССР см. в приложении 28). Козрасчет предполагает отнесение потерь общественного труда на результаты деятельности коллективов - конкретных виновников допущения несоответствия спроса и предложения товаров на рынке. Но в 1972 г. из 4 млн. руб., компенсирующих потери от уценки товаров в республике, 3,8 млн. руб. было выделено из бюджета и 0,2 млн. руб. - из фонда уценки торговых организаций.

На декабрьском (1972 г.) Пленуме ЦК КПСС анализировались недостатки в осуществлении хозяйственной реформы и, в частности, отмечалось, что некоторые предприятия, справляясь с планом по реализации продукции и прибыли, в то же время не выполняют договоры, не ориентируются на заказы потребителей по номенклатуре и ассортименту изделий. В чем причина такого явления? Объективные экономические интересы у производителей и потребителей в условиях социализма совпадают. Следовательно, "корень зла" надо искать в тех экономических условиях реализации интересов, которые не побуждают коллективы, отдельных работников действовать в направлении, выгодном для общества в целом.

Нам представляется, что одна из главных причин - это по-прежнему преобладающий порядок утверждения плана до заключения договоров по развернутому ассортименту. После получения заказов от торговли производители исчисляют объем реализации, соответствующий спросу, который может совпасть, но может и не совпасть с планом, утвержденном в директивном порядке. В последнем

случае создается парадоксальное положение - выполнение всех заказов торговли ставит под угрозу выполнение плана по объему реализации, производительности труда, рентабельности и, соответственно, уменьшает фонды экономического стимулирования. Коллективы вынуждены изыскивать возможности для "выхода" на необходимый объем продукции, установленный в централизованном порядке, стремятся выполнить план любой ценой и, в частности, путем ассортиментных сдвигов в сторону менее трудоемкой в изготовлении, но более материалоемкой и дорогой продукции. Приведем пример из опыта хозяйственной деятельности промышленности Латвийской ССР.

В 1966-1970 гг. по Министерству местной промышленности Латвийской ССР зафиксированы наиболее высокие темпы роста объема реализации продукции (217%) и производительности труда (147,1%) среди всех отраслей промышленности - поставщиков торговли. Основываясь на достигнутом уровне, на девятую пятилетку снова установлено самое высокое плановое задание по объему товарной продукции (179%) и производительности труда (155,3%)¹. В министерстве подсчитали, что заданный темп роста можно достигнуть лишь за счет роста производства швейных и трикотажных изделий. По мнению же специалистов торговли при существующем насыщении рынка производить указанные изделия на предприятиях местной промышленности нецелесообразно: из-за отсутствия глубо-

¹ По легкой промышленности объем реализации в 1966-1970 гг. возрос на 154%, производительность труда - на 146,7%. На девятую пятилетку запланированы темпы роста - соответственно 139 и 135%. По пищевой промышленности в 1966-1970 гг. объем реализации возрос на 129,7%, производительность труда - на 128,7%. На девятую пятилетку темпы роста должны составить - соответственно 128 и 125%. По мясомолочной промышленности в 1966-1970 гг. объем реализации и производительность труда возросли соответственно на 138,4 и 128,2%, на 1971-1975 гг. установлены задания - 124 и 121,7%.

кой специализации и других причин швейные изделия отрасли производятся с нарушением технологии, а потому и не пользуются спросом у населения; для трикотажных изделий характерно медленное обновление ассортимента, некачественный пошив (в результате проверки качества товаров Госинспекцией по качеству в 1971 г. 59% проверенных изделий оказались забракованными или понижены в сортности).

Понятно, можно улучшить положение благодаря реконструкции предприятий, повышению их технической оснащенности и других факторов. Однако для местной промышленности увеличение затрат в направлении несвойственной ей специализации нецелесообразно. Вместо этого торговые организации неоднократно предлагали расширить производство галантерейных изделий, перчаток, пластмассовых игрушек и прочих изделий, которые характерны для специализации мелких предприятий местной промышленности и пользуются спросом. Тем не менее из-за повышенной трудоемкости заказанных изделий и угрозы невыполнения заданного объема реализации предложение потребителей не было принято и вместо этого навязано выгодное для промышленных предприятий производство.

Своеобразная монополия производителей зачастую встречает слабый отпор со стороны заказчиков, т.к. все торговые организации (предприятия) имеют рыночные фонды, выделенные в централизованном порядке, которые надо покрывать, чтобы выполнить план товарооборота, и прикреплены к конкретным поставщикам, с которыми необходимо заключать договоры. К тому же, поставщики довольно часто меняются и отсутствие длительных хозяйственных связей препятствует учету заказов торговли в перспективе.

Среди факторов, способствующих укреплению монополии

производителей, следует назвать и такой. Раньше, согласно законодательству, покупатель мог отказаться лишь от выделенных ему "излишних и ненужных" товаров и от заключения договора на поставку этой продукции¹. В новом Положении о поставках продукции производственно-технического назначения уже опущены слова "излишняя и ненужная", т.е. покупатель самостоятельно может решать - нужна ему продукция или нет и вправе отказаться от нее без объяснения причин. В отношении же поставок товаров народного потребления сохранилась прежняя формулировка. Поставщик этих товаров вправе оспаривать обоснованность отказа покупателя от заключения договора. На практике госарбитраж, ссылаясь на объективные причины, часто становится на сторону производителя². Так, была отклонена претензия к Рижскому машиностроительному заводу по поводу производства машинок для консервирования плодоовощей, к фирме "Латвбытхим" - по поводу снятия с производства без согласия Минторга Латвийской ССР анилокрасителей, смеси "Булта" и др.

К числу оснований, дающих право поставщику отказаться от заказа торговли и настаивать на своем ассортименте в пределах укрупненной номенклатуры арбитражная практика относит: нарушение покупателями при представлении заказа сложившейся специализации производства, представление заказа в объеме, превышающем производственные мощности, отсутствие нужного сырья при невозможности его получения³.

¹ См. СП СССР, 1962, № 12, с. 94; 1963, № 17, с. 176.

² Это, понятно, оправдано, когда торговые организации предъявляют требования, не соответствующие интересам конечного потребителя - населения. Мы разбираем другие случаи, когда интересы торговли и потребителя совпадают.

³ См.: Клейн Н.И., Петров И.Н. Научно-практический комментарий к положениям о поставках. М., 1971, с. 48.

Проведенный нами анализ на базе "Латтрикотакторг" показал, что заказ организации в II случаях (из 18 обследованных) не включен в план производства (или включен в недостаточном количестве) из-за отсутствия производственных мощностей. Ссылаясь на эту причину, поставщики в 1971 г. выполнили заказ лишь на 62,4%, а в 1972 г. - на 61%, в том числе по таким товарам, как триацетатные платья и костюмы - на 42-44% (подробнее сравнение заказов и плана производства см. в приложении 29).

Конечно, могут быть объективные трудности в обеспечении средствами производства. Но если факты повторяются из года в год, то имеются все основания говорить о недостаточной балансовой увязке планирования производства с планами по производственным мощностям, а также о недостаточной заинтересованности коллективов-производителей выполнять заказы потребителей в условиях, когда план утвержден раньше заключения договоров.

На февральском (1973 г.) Пленуме ЦК КП Латвии острой критике подверглось обувное объединение "Пирмайс майс" за низкое качество продукции, за невыполнение заказов торговых организаций. Отмечалось, что это объединение затратило немало государственных средств на реконструкцию отдельных цехов, установку нового оборудования, но серьезных сдвигов не произошло. Между тем, до проведения реконструкции объединение при отказе от выполнения заказов чаще всего ссылалось именно на отсутствие нужного оборудования и сырья. Сложность разрешения конфликта при отказе от выполнения заказов потребителей усугубляется тем, что в торговле нет специалистов по оборудованию поставщиков.

Отмеченные обстоятельства дают повод для вывода, что отсутствие производственных мощностей не такой уж "независи-

мый" от деятельности коллективов фактор, как это кажется на первый взгляд, и при соответствующих экономических условиях он мог бы встречаться значительно реже. На практике имеются положительные примеры решения этой проблемы¹.

При отказе от выполнения заказов в обувной промышленности чаще других встречаются ссылки на отсутствие соответствующей специализации. Но углубление специализации задерживается из-за медлительности создания производственных объединений, а если последнее и создано, то часто не применяются меры по выполнению заказов торговли. Для подтверждения сказанного сошлемся на упомянутое ранее объединение "Пирмайс майс" и объединение "Рекорд", которые вместе производят около 80% всей обуви в Латвийской ССР. На "Рекорде" за два года, прошедших со времени создания объединения, на входящих в его состав предприятиях почти ничего не изменилось в области организации труда - они по-прежнему работают по замкнутому циклу производства, не имеют центрального ремонтно-механического цеха. В объединении "Пирмайс майс", которое уже немолодое, вопросы специализации также до конца не решены по субъективным причинам².

¹ Одно из первых объединений, организованных в Латвии - "Рига алгербе" создано на базе пяти швейных предприятий, двух цехов и двух мастерских. Учитывая спрос потребителей на высококачественную одежду, фирма добилась улучшения структуры производственных мощностей - сейчас на 92% цеха оснащены современным высокопроизводительным оборудованием, имеется 40 агрегатно-групповых потоков, внедрена прогрессивная технология производства. 33 изделиям фирмы присвоен государственный Знак качества.

² О деятельности обувных производственных объединений в Латвийской ССР см. подробнее в статье: Акулич И. Производственные объединения: развитие и проблемы. - "Коммунист Советской Латвии", 1973, № 2, с.29-34.

Другая часто встречающаяся причина отказа от выполнения заказов торговли - это отсутствие нужного сырья. Анализ показывает, что зачастую речь идет о сырье, которое отсутствует не абсолютно, а лишь относительно - одним изготовителям выделено в избытке, а другим - в недостаточном количестве или же одинаковое по своим качественным свойствам сырье изготовлено не с той расцветкой, узором, которую требует спрос. При условиях, когда договоры на оптовых ярмарках заключаются на основании уже утвержденных планов реализации продукции материально-технического снабжения и т.д., изготовители предметов потребления не проявляют инициативы в отказе от выделения фактически ненужного им сырья, т.к. они слабо заинтересованы в изменении моделей, фасонов, расцветок изготавливаемой продукции.

Приведенные факты позволяют сделать вывод о том, что отсутствие соответствующей специализации и недостаток сырья, так же как и отсутствие производственных мощностей не обязательно связаны с ограниченностью ресурсов (этот фактор действительно можно трактовать как объективную причину). Случаи отказа от выполнения заказов значительно уменьшились, если бы во взаимоотношениях промышленности и торговли последняя активно воздействовала на структуру производственных мощностей, специализацию и т.д. с целью приспособления производства к существующему спросу и повышения его активной роли в создании новых потребностей.

При прочих равных условиях коллективы предпочитают производить ненужную (менее нужную) потребителю продукцию из-за несовершенства ценообразования. При условии разновыгодности

производства заказанных и незаказанных товаров предприятие стоит перед необходимостью выбора: либо удовлетворить заказы потребителей в полном объеме и ассортименте, ставя тем самым под угрозу выполнение установленных директивных планов по прибыли, рентабельности, объему реализации и начисление фондов экономического стимулирования в полном размере, либо выполнить плановое задание за счет нарушения ассортимента, роста средних цен, материалоемкости изделий и других мер, которые в общем-то не соответствуют общественным интересам. Производители, обладающие своими коллективными интересами, выбирают, как правило, второй путь.

Анализ показывает, что низкая рентабельность производства ряда изделий довольно часто является причиной отказа от заказов торговли у предприятий швейной промышленности. В связи с этим обстоятельством в 1972 г. не производились блузки нейлоновые, плательная ткань "Ликс" и ситец, хотя заказ на эти изделия был представлен на сумму около 10 млн.руб.; не удовлетворился полностью спрос на такие изделия, как шелковые блузки, детские платья, куртки и др. (см.приложение 30).

В целом производство швейных изделий рентабельно - в 1971 г. средняя рентабельность на фирме "Латвия" составляла 27,3% (исчисленная как отношение прибыли к себестоимости). Однако, при среднем уровне рентабельности по женской одежде в 25,5% рентабельность производства плащей "Болонья" составляет 45,0%, платьев женских шерстяных 35%, пальто зимних и демисезонных - 21-23%, капроновых курток - 14,8%, а от производства женских блузок шелковых и нейлоновых фирма имеет убыток до 30%. Пестрота в рентабельности наблюдается также по мужской и

детской одежде. Так, при среднем уровне рентабельности в 11%, рентабельность пальто мужских демисезонных и зимних составляет 15-12%, курток капроновых лишь 0,2%, а от производства курток шерстяных фирма имеет убыток 6%, брэк хлопчатобумажных - 5%. Убыточно производство ряда изделий детского ассортимента¹.

Не вызывает сомнений правомерность установления более высокой рентабельности для изделий, пользующихся спросом и требующих относительно больше общественно-необходимых затрат на их производство. Однако в швейной промышленности происходят обратные процессы. Это объясняется тем, что действующие прейскуранты на швейные изделия в значительной степени устарели, не учитывают изменений моды, не отражают общественно-необходимых затрат труда на выпуск ряда изделий. По подсчетам структура прейскуранта цен на швейные изделия в своей основе сохранилась еще с 1939 г.².

Для того, чтобы ассортимент, выгодный для потребителя, был выгодным и для производства, не обязательно и даже экономически необоснованно во всех случаях нерентабельного изготовления продукции изменять на нее цены. В Программе КПСС указывалось, что "Цены должны во все большей степени отражать общественно необходимые затраты труда, обеспечивать возмещение издержек производства и обращения и известную прибыль каждому

¹ Сохранение условий для деления производимой продукции на "выгодную" и "невыгодную" характерно не только для швейной промышленности Латвийской ССР. Анализ ленинградских экономистов показал, что в объединении им. Володарского в 1970 г. при среднем уровне рентабельности производства мужских пальто из шерстяных тканей в 33,2% рентабельность производства различных видов колебалась от 11,3 до 44,5%. Производство многих видов пижамов, а также брэк вообще было убыточным (Хозрасчет в современных условиях управления промышленностью. Л., 1972, с. 42-43).

² Прохоров А. М., Сидоров Б. И. Экономические связи между производством и торговлей в условиях хозяйственной реформы. Днепропетровск, 1971, с. 63.

нормально работающему предприятию"¹. Если же индивидуальная стоимость изготовления швейных, трикотажных и других видов изделий, которые нами упоминались, выше общественной, то повышение цены (в целях сделать производство выгодной обществу продукции выгодной и для предприятия) явится неоправданной мерой, ибо цена не будет стимулировать снижение нерациональных затрат труда.

В хозяйственной практике встречаются факты необоснованно установленных планов прикрепления покупателей к поставщикам. Так, несмотря на моральное старение стиральных машин с ручным отжимом и не учитывая, что подобные машины производятся в Риге на заводе РЭЗ, базе Латхевторг в 1971-1973 гг. запланирована поставка машин "Урал" (с худшим качеством, чем у РЭЗа) из РСФСР. Несмотря на то, что оптовая база на протяжении ряда лет заказывает полуавтоматические стиральные машины "Волна", заказы не размещаются на специализированных предприятиях.

Если имеются существенные недостатки в ценообразовании и в установлении хозяйственных связей между предприятиями, то их нельзя преодолеть лишь призывами к предприятиям учитывать в своей деятельности общественные интересы. Для этого необходимо создать и экономические условия: увязать натурально-вещественный и ценностной аспекты централизованного планирования и на основе более обоснованных цен оценивать работу предприятий (объединений) по критериям, ориентирующим коллективы на достижение выгодных обществу результатов.

Как известно, крупным недостатком показателя валовой

¹ Материалы XXII съезда КПСС. М., 1961, с.287.

продукции являлось то обстоятельство, что он не отражал окончательного общественного признания произведенной потребительной стоимости. При оценке деятельности предприятия по валовой продукции стимулируется, во-первых, увеличение количества производимой продукции порой в ущерб качеству и, во-вторых, - выпуск более дорогой продукции на единицу затрат. Другими словами - интересам коллектива отвечает продукция, которая при одинаковой трудоемкости имеет более высокую цену. Предполагалось, что замена валовой продукции оценочным показателем реализованной продукции будет экономически заинтересовывать коллективы выпускать только ту продукцию, которая имеет сбыт. Однако практика показала, что экономические условия реализации интересов коллективов существенно не изменились - сохраняются те же стимулы к завышению оптовых цен, увеличению стоимости сырья, образуется разрыв между ростом поощрения и реальной эффективностью производства. В этой связи характерным является пример из практики хозяйственных взаимоотношений оптовой базы "Латторгодежда" и швейной фирмы "Латвия".

Из данных, приведенных в приложении ЗІ, видно, что если бы фирма строго придерживалась той средней цены на изделия, которая отражена в заказах торговли, то в 1970 г. план производства составил бы на 2,4 млн.руб., а в 1971 г. - на 1,2 млн.руб. меньше, чем тот план, который был принят. Обнаруживается также, что объединение не включило полностью заказ торговли в свой план (отклонение - 5,8 млн.руб. в 1970 г. и 3,1 млн.руб. в 1971 г.). План выполнялся за счет других, более дорогих изделий - если в 1965 г. удельный вес мужских костюмов с розничной

ценой до 80 руб. в общем объеме реализации костюмов был довольно высок - 69,4%, то уже в 1969 г. он снизился до 35,3%; пальто зимние женские с той же ценой в 1965 г. давали 24,3% стоимости всех реализованных пальто, а в 1969 г. вообще сняты с производства и т.д. (см. приложение 32).

Замечен рост средних розничных цен не только по швейным изделиям. На XXIV съезде КПСС отмечалось, что некоторые предприятия "сокращают или вообще прекращают выпуск нужных вещей, под видом замены устаревших товаров новыми снимают с производства недорогую, но повседневно необходимую для населения продукцию"¹. Если продукцию и не снимают с производства, то заменяют ее более дорогостоящей. Например, мебельная фабрика "Рига" изготовляла кресла-кровати по цене 55-59 руб., а в 1972 г. заменила их на изделия того же рода, но по цене 87 руб. "Резидив вала" сказывается, например, на ценах трикотажных изделий - если одно изделие из верхнего трикотажа в 1965 г. стоило в среднем 7 руб. 43 коп., то в 1970 г. - 11 руб. 33 коп. или почти на 4 руб. больше и т.д. Может быть на повышение цен повлияло улучшение качества продукции? Увеличение неходовых, залежалых товаров в розничной и оптовой торговле и необходимость существенной уценки изделий, о которой говорилось выше, свидетельствует об обратном явлении. В данном случае имеет место факт более быстрого роста цен по сравнению с потребительскими свойствами товаров.

Если предположить, что заказ торговли учтен при составлении производственного плана и взаимоотношения скреплены в

¹ Материалы XXIV съезда КПСС. М., 1971, с. 52.

соответствующем договоре, то появляется следующий аспект хозяйственных отношений между отраслями - экономическая ответственность и заинтересованность в соблюдении условий договора. На сентябрьском (1965 г.) Пленуме ЦК КПСС подчеркивалось, что "никакая организация системы снабжения не сможет обеспечить интересов народного хозяйства, если не будет введена подлинная ответственность и достаточная материальная заинтересованность предприятий и организаций в выполнении хозяйственных договоров"¹. Нарушение обязательств хотя бы в одном из звеньев препятствует нормальному функционированию всего хозяйственного механизма, нередко приводит к срыву планов товарооборота.

Следует отметить, что по мере расширения сферы действия хозяйственной реформы, проявляется тенденция к улучшению договорной дисциплины в народном хозяйстве. Благоприятное влияние на ответственность за соблюдение условий договора оказало постановление Совета Министров СССР от 27 октября 1967 г. "О материальной ответственности предприятий и организаций за невыполнение заданий и обязательств"², а также Положение о поставках. Однако опыт хозяйственных отношений между промышленными и торговыми предприятиями показывает, что еще не изжиты случаи нарушения договоров. Не случайно на XXIV съезде КПСС указывалось, что "необходимо повысить роль хозяйственных договоров и ответственность за их выполнение"³.

1 Косыгин А.Н. Об улучшении управления промышленностью, совершенствовании управления и усилении экономического стимулирования промышленного производства. М., 1965, с.50.

2 СП СССР, 1967, № 26, с.186.

3 Материалы XXIV съезда КПСС. М., 1971, с.70.

При анализе выявляются два основных вида невыполнения условий договоров: недопоставка товаров и нарушение их качества.

Так, в 1971 г. промышленными предприятиями Латвийской ССР недопоставлено по ассортименту торговым организациям тканей, трикотажных и чулочно-носочных изделий, обуви кожаной на общую сумму 5240 тыс.руб. (в том числе объединением "Пирмайсмайс" - 2200 тыс.руб., фирмой "Мара" - 905 тыс.руб., фабрикой "Аврора" - 900 тыс.руб. и т.д.). Встречаются и недопоставки по объему продукции - в том же году Огрский комбинат и фабрика "Мара" недопоставили оптовой базе "Латтрикотажторг" товаров - соответственно на 1495 и 266 тыс.руб. Срыв договоров по поставке продукции оборачивается созданием сверхнормативных запасов товаров в розничной и оптовой торговле, порождает неритмичность и "штурмовщину" в реализации товаров.

В условиях реформы у промышленных предприятий появились дополнительные стимулы улучшения качества изделий: проводится государственная аттестация качества продукции; лучшим изделиям присуждается "Знак качества", что оказывает влияние на фонды экономического стимулирования; имеются широкие права в области установления различных форм премирования работникам коллектива за изготовление качественной продукции и т.д. Однако промышленными предприятиями выпускается еще значительное количество продукции низкого качества. Это подтверждается рядом фактов и, в частности, - результатами проверки качества товаров, проводимой Государственной инспекцией по торговле и качеству товаров Министерства торговли Латвийской ССР¹.

¹ В дальнейшем в тексте будет употребляться сокращенное выражение: "Госинспекция по качеству".

Таблица 12

Результаты проверки качества некоторых недово-
довольственных товаров на промышленных и тор-
говых предприятиях (организациях) Латвийской ССР
(в % к количеству проверенных изделий)

Наименование товаров	Снижено в сортности и забраковано					
	1961	1965	1969	1970	1971	1972
Швейные изделия	31	9,8	6,0	5,9	10,3	5,9
Ткани	18,3	15,5	22,3	10,9	11,2	12,0
Трикотажные изделия	1,5	6,8	4,2	5,6	4,9	6,7
Чулочные изделия	66,4	10,0	10,4	4,8	8,0	5,8
Обувь кожаная	36,2	10,6	38,7	13,1	13,9	15,4
Обувь резиновая	-	4,3	8,4	4,3	5,4	4,9
Текстильная галантерея	3,6	19,4	4,2	1,6	3,9	1,1
Мебель	12,0	5,3	6,5	7,8	5,8	7,8
Кожгалантерея	21,8	51,9	10,1	6,1	5,8	4,5
Парфюмерия и косметика	3,1	1,8	5,2	0,5	7,5	11,9
Хозяйственные товары	10,0	14,6	1,9	9,0	4,1	6,0

Данные таблицы 12 свидетельствуют об известном улучшении качества товаров по сравнению с периодом 1961-1965 гг. Но все еще велико количество забракованных и пониженных в сортности швейных изделий, тканей, чулочных изделий и других, а по трикотажным изделиям, парфюмерии и обуви в последние годы наблюдается тенденция к ухудшению качества¹.

Предприятия, выпускающие некачественную продукцию, подвергаются административному конкретно-адресному воздействию.

¹ Некоторые товары народного потребления не производятся в Латвийской ССР и поэтому не подвергались проверке госинспекцией. Данные проверок инспекций других союзных республик свидетельствуют о том, что по другим группам товаров (помимо указанных в таблице 12) также допускается выпуск некачественных изделий: по данным проверок в РСФСР забраковано и понижено в сортности 31,4% телевизоров, 23% холодильников и т.д. ("Плановое хозяйство", 1972, № 10, с.4).

Так, в 1972 г. решением госинспекции по качеству была прекращена приемка 6 видов продукции, в том числе: электрорутыги УТА-1000 (завод "Страуме"), кровати артикула И13/1382-2 (мебельная фирма "Рига") и др.¹. В том же году за реализацию нестандартной продукции у мебельной фабрики "Рига" было исключено из отчетных данных по выполнению плана объема реализации 69 тыс.руб. и одновременно в доход госбюджета изъята прибыль на сумму 39,2 тыс.руб.

Нет сомнения в действенности указанных мер - они принуждают предприятия улучшать качество выпускаемой продукции или переходить к выпуску новой продукции в соответствии с ГОСТом. В связи с этим административные методы воздействия на соблюдение договорной дисциплины должны развиваться и в дальнейшем. Вместе с тем следует признать их некоторую ограниченность: единовременной проверке выборочным путем подвергается лишь незначительная часть продукции; качество оценивается с точки зрения соответствия ГОСТам, а не с точки зрения заказчика, который излагает в договоре свои требования относительно качества изделий; наконец, эффективнее заранее предупредить нарушения договоров в хозяйственных отношениях, чем заниматься впоследствии их исправлением. Поэтому, как нам представляется, важным звеном в системе хозрасчетного стимулирования улучшения качества продукции, также как и соблюдения сроков поставок то-

¹ Для сравнения заметим, что если в 1961 г. на 17 предприятиях Латвийской ССР прекращалась приемка продукции, в 1968 - на 20, то в 1970 - на 8 и в 1972 г. - на 6 предприятиях. Это свидетельствует о более требовательном подходе промышленных предприятий к качеству выпускаемой продукции, оказывает стимулирующее влияние административные и экономические санкции.

варов должно быть воздействие торговли на производство.

Экономическая ответственность предприятий, не выполнивших своих обязательств по договорам, выражается в возмещении ими убытков, уплате штрафов и неустоек в пользу "пострадавшего" участника договора. (В приложении 33 приводятся данные по Министерству торговли Латвийской ССР, характеризующие отношение заказчиков (торговых организаций) к нарушителям выполнения договоров).

Надо сказать, что в настоящее время, по мере повышения требований к качеству товаров со стороны потребителей усилилась борьба с нарушениями договорной дисциплины, более активно применяются санкции. На основании данных приложения 33 можно подсчитать, что если за 4 года (1965-1969) сумма штрафов, полученных организациями оптовой и розничной торговли Латвийской ССР, возросла на 239%, то в последующие 3 года (1970-1972) - на 253%. Этот факт объясняется не столько ухудшением работы промышленных предприятий, сколько повышением размера санкций согласно Положения о поставках и расширением практики их использования. Повысилась роль хозяйственных санкций в отношениях между оптовыми и розничными звеньями торговли - если в 1969 г. первые уплатили за недопоставку товаров в 2,6 раза больше, чем в 1965 г., то за период 1970-1972 гг. сумма штрафов возросла в 3,3 раза.

При общем оживлении деятельности торговых организаций в отношении воздействия на поставщиков, выявляется ряд недостатков и нерешенных проблем. Все еще мало штрафуются предприятия за нарушения качества товаров. Особенно это касается оптовых организаций - если у последних удельный вес санкций за качество

в общей сумме штрафов составил в 1972 г. 8,2%, то у организаций местного подчинения - соответственно 55,7% (см. приложение 34). Более глубокий анализ предъявленных санкций за качество по организациям местного подчинения показывает, что в 1970-1972 гг. от 85 до 92% штрафов предъявило к взысканию управление торговли г. Риги, а на долю остальных шести управлений торговли приходилось лишь 15-18% штрафов (см. приложение 35). Если же сравнить фактически предъявленные санкции с потенциальными, которые предусмотрены Положением о поставках за нарушения договоров, допущенные в рассматриваемом периоде, то можно сделать вывод о явном "амнистировании" производителей со стороны торг-организаций местного подчинения.

В целом следует признать, что добиться высокой эффективности санкций за нарушение договорной дисциплины пока не удалось. На это обстоятельство в последнее время все чаще обращается внимание в экономической литературе¹.

Попробуем раскрыть некоторые причины, вызывающие недостаточно полное использование торговыми организациями предоставленных прав в области применения экономических санкций.

Согласно методическим указаниям 95% суммы разницы между полученными и уплаченными штрафами (включая пени и неустойки) вносится в госбюджет и лишь оставшаяся часть указанной разницы остается в распоряжении оптовых торговых организаций и присоединяется к фондам экономического стимулирования² (в 1971 г.

¹ См. например: Совершенствовать хозяйственные связи торговли и промышленности. - "Плановое хозяйство", 1972, № 10, с. 4-5; Рабинович Ф. Экономическое стимулирование и договорная ответственность. - "Коммунист", 1972, № 4, с. 83; Козрасчет в современных условиях управления промышленностью. Д, 1972, с. 45.

² Методические указания по переводу предприятий и организаций государственной торговли и общественного питания на новую систему экономического стимулирования, пункт 19.

за счет этого источника фонд материального поощрения по предприятиям Министерства торговли СССР был увеличен в расчете на одного работающего в среднем лишь на 70 коп. в месяц).

Далее, в условиях, когда производители сами устанавливают очередность удовлетворения части заявок заказчиков, последние не желают "портить отношения", ибо в будущем могут оказаться без достаточного количества нужных товаров и не выполнить плана по товарообороту. Наконец, определенные трудности представляет процесс разбраковки товаров с целью определения его качества и последующие организационные действия (вызов представителей поставщика, эксперта, возвращение товара на исправление и т.д.): замедляется скорость оборачиваемости товаров (до 15 дней), ставится под угрозу выполнение плана товарооборота. Имеются и другие причины недостаточного воздействия торговых организаций на поставщиков, допускающих недопоставки и нарушения качества товаров^I.

Теперь попытаемся рассмотреть - почему применяемые санкции оказывают недостаточное влияние на производителей, являются малоэффективными? Главная причина состоит в том, что выплата штрафов почти не отражается на результатах хозяйственной деятельности коллективов. Это, в свою очередь, обуславливается высоким уровнем рентабельности в легкой промышленности в целом,

^I К таким причинам следует отнести, в частности, невозможность физически проверить качество всей поступившей на оптовую базу продукции. Так, по нашим подсчетам, на базе "Латторг-одежда" в 1970 г. для того, чтобы проверить хотя бы половину поступившей продукции, бракерам-товароведам (при условии, что они занимаются только этой работой в течение всего рабочего дня) для проверки каждого изделия может быть отведено лишь 2 минуты. Практически проверяется до 5% поставленных товаров.

из-за чего штрафы оказывают относительно слабое воздействие на прибыль предприятий¹, а также разнорентабельностью продукции, позволяющей предприятию перекрыть часть уплаченных штрафов прибылью от реализации другой продукции. Наконец, отдельные работники не несут личной материальной ответственности за непоставки и изготовление товаров низкого качества и другие нарушения условий договора.

Чтобы стать действенным хозяйственным рычагом, применяемые экономические санкции должны сказываться на результатах хозяйственной деятельности предприятий, допустивших нарушение договорной дисциплины, стимулируя тем самым выполнение всех обязательств и предупреждая повторение подобных нарушений в дальнейшем. Стимулирующее значение ответственности станет действительно эффективным, если будут созданы такие экономические условия, при которых любое невыполнение договора отражается на материальных интересах не только коллектива, но и каждого работника.

Иногда в исследованиях хозяйственных взаимоотношений между промышленными и торговыми предприятиями допускается некоторая односторонность, т.е. подчеркивается только обязанность первых выполнять договора и нести ответственность за их срыв. Между тем, ответственность должна быть взаимной, т.е. торговые организации должны нести материальную ответственность за обоснованность своих заказов точно так же, как промышленные предприя-

¹ Анализ применения экономических санкций на московских предприятиях показал: разница между полученными и уплаченными штрафами составляла в 1968 г. в среднем 1% от прибыли, а в 1970 г. - только 0,7%. ("Коммунист", 1972, № 14, с.85). Всего в промышленности в 1970 г. удельный вес уплаченных штрафов составил 1,68% балансовой прибыли предприятий, переведенных на новые условия планирования и экономического стимулирования (Бунич П.Г. и др. Экономико-математические методы управления оборотными средствами. М., 1973, с.79).

тия — за их выполнение. В противном случае заказ торговли будет строиться на интуиции или под влиянием преходящей конъюнктуры, без учета перспектив. На XXIV съезде КПСС справедливо подчеркивались недостатки в этой области: "Торговые организации во многих случаях не проявляют должной оперативности, не научились еще как следует изучать спрос рынка. Вот и получается, что товары идут в магазины не к сезону или не туда, где они нужны. Не раз случалось и так, что необоснованно занижались заявки на те или иные товары, производство их сокращалось и они становились остродефицитными"¹.

х х
х

Анализ работы коллективов в новых условиях планирования и экономического стимулирования позволяет сделать общий вывод об улучшении их хозяйственной деятельности, свидетельствует об эффективности новой системы управления. В то же время ряд приведенных фактов свидетельствует о том, что для решения грандиозных социально-экономических задач, стоящих перед торговлей, необходимы такие мероприятия, которые не могут быть реализованы за сравнительно короткий срок, а требуют более длительной подготовки и практической проверки. Необходимо развивать имеющиеся элементы хозрасчета, а также внедрять новые, обеспечив комплексность, согласованность действий всего механизма управления.

На XXIV съезде КПСС отмечалось, что совершенствование

¹ Материалы XXIV съезда КПСС. М., 1971, с.53.

системы управления - это не разовое мероприятие, а динамичный процесс решения проблем, выдвигаемых жизнью. Намечены и главные направления, на которых необходимо сосредоточить усилия: "Это - создание экономических условий, которые бы, во-первых, побуждали предприятия брать на себя оптимальные обязательства, то есть принимать напряженные планы, более рационально использовать капитальные вложения и трудовые ресурсы, во-вторых, в максимальной мере стимулировали ускорение научно-технического прогресса, рост производительности труда и, в-третьих, способствовали последовательной борьбе за повышение качества продукции"^I. Перечисленные направления совершенствования системы управления относятся и к торговле с учетом ее особенностей как отрасли сферы обслуживания. В следующей главе мы остановимся на некоторых проблемах, связанных с усилением экономической ответственности во взаимоотношениях между промышленностью и торговлей; оценкой хозяйственной деятельности коллективов розничной торговли; системой распределения прибыли между обществом и коллективами; образованием и использованием фондов экономического стимулирования.

I Материалы XXIV съезда КПСС. М., 1971, с.69-70.

Г Л А В А III

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ХОЗРАСЧЕТНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ В ТОРГОВЛЕ

I. Повышение роли экономических рычагов воздействия торговли на производство

Чтобы хозяйственные договоры стали основой для производственного плана, оптовые ярмарки по продаже товаров народного потребления должны предшествовать утверждению плана. Именно такой порядок проведения оптовых ярмарок предусмотрен постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 15 сентября 1971 г. "О мерах по обеспечению дальнейшего развития производства товаров массового спроса" и впервые осуществлен в отношении товаров культурно-бытового назначения и хозяйственного обихода. С 1973 г. аналогичный порядок распространен и на товары, производимые легкой промышленностью (одежда, обувь, галантерея и т.д.).

В печати уже сообщалось о положительных итогах проведения ярмарки по закупке культурно-бытовых и хозяйственных товаров на 1973 г. Продано на 1,2 млрд.руб. больше товаров, чем на предыдущей ярмарке, непроданных товаров оказалось вдвое меньше. У промышленности появилось время для замены не имеющих спроса или медленно реализуемых изделий товарами, пользующимися повышенным спросом¹.

¹. Струев А.И. Взаимосвязь торговли и производства в интересах покупателей. - "Коммунист", 1973, № 4, с.68.

Вместе с тем отмечается, что эффективность воздействия торговли на промышленность снижается из-за того, что материальное обеспечение выпуска заказанных товаров не подкреплено аналогичными договорами на поставку сырья и материалов¹. Предприятиям обувной промышленности для обеспечения заказов торговли необходимо иметь соответствующие кожаные, кожзаменители, швейникам необходимо располагать тканями, которые удовлетворяют спрос потребителей и т.д. Поэтому в перспективе целесообразно, чтобы поставки не только предметов потребления, но и средств производства были согласованы и скреплены договорами до утверждения народнохозяйственного плана. Тогда будут минимальными неувязки в планах материально-технического снабжения и капитальных вложений, возникающие в процессе производства предметов потребления.

При современном состоянии рынка и широте ассортимента товаров уже невозможно полностью обеспечить формирование структуры производства товаров без прямых хозяйственных связей, на основе которых заключаются договоры между конкретными поставщиками и покупателями и предусматривается экономическая ответственность за невыполнение договорных условий.

В литературе и в хозяйственной практике встречаются различные трактовки прямых связей. Весьма распространенным является их определение как непосредственных хозяйственных взаимоотношений между промышленным предприятием (объединением) и магазином (торгом) без участия оптового звена в качестве

¹ Струев А.И. - Указ. источник, с.69.

Лришин Р. Планирование выпуска товаров народного потребления. - "Плановое хозяйство", 1972, № 10, с.12.

посредника¹. Иногда дается также более широкое определение прямых связей как формы взаимоотношений, при которой планирование выпуска продукции происходит по заказам покупателей согласно заключенным договорам².

Трудно согласиться с трактовкой, исключающей из сферы прямых связей оптовое звено. Для современной промышленности характерна узкая специализация и рост концентрации производства, а для потребления - комплексное удовлетворение потребностей, полнота ассортимента внутри одной и той же группы товаров. Это противоречие разрешается в сфере обмена путем организации оптовой торговли, которая призвана привести в соответствие ассортимент изделий, поставляемых промышленностью с ассортиментом, требуемым потребителем, и обеспечить бесперебойное снабжение розничной сети.

Практика показывает, что организация транзитных форм хозяйственных связей может эффективно применяться лишь в отдельных конкретных случаях (как правило, между крупными универмагами и промышленными предприятиями)³. Поэтому хозяйственные отношения между оптовой и розничной торговлей должны в дальнейшем не "замораживаться", а совершенствоваться.

1. "Советская торговля", 1965, № 8, с.14; 1966, № 8, с.8

2. Прохоров А.М., Сидоров Б.И. Экономические связи между производством и торговлей в условиях хозяйственной реформы. 1971, Днепропетровск, с.89.

3. В Латвийской ССР с 1965г. некоторые предприятия, торги и управления торговли переведены на прямые хозяйственные связи с обувными и швейными предприятиями, минуя оптовое звено. Опыт работы показал целесообразность установления такого рода связей между магазином "Сакта", РЦУ и промышленными предприятиями. В то же время в ряде случаев должный эффект не был получен: управления торговли гг. Даугавпилса и Лиепая не могут добиться оптимальных сроков поставки товаров и соблюдения других условий договора со стороны поставщиков и слабо применяют экономические методы воздействия, зачастую формальный характер носят хозяйственные договоры.

Главное в организации прямых хозяйственных связей - это базирование планов производства на заказах торговли. Но это не все. В настоящее время в значительной мере окончательное согласование ассортимента и закупка товаров по заказам происходит на оптовых ярмарках уже после централизованного распределения рыночных фондов на местах и прикрепления покупателей к поставщикам¹. На наш взгляд, по многим достаточным товарам целесообразно отказаться от централизованного фондирования и ориентиром для заданий, представляемых на утверждение народнохозяйственного плана сделать прямые хозяйственные договора между промышленными и торговыми коллективами (с участием оптового звена) - в этом будет состоять сущность прямых связей². Их осуществление на практике позволит более эффективно воздействовать на производителей, оперативно реагировать на изменения спроса, свести до минимума навязывание покупателю товаров, от которых он отказывается, и распределение фактически не произведенных товаров³.

Благоприятные возможности для развития хозрасчета посредством прямых хозяйственных связей открываются в связи с осуществлением мероприятий, предусмотренных в постановлении

- 1 В связи с тем, что оптовые ярмарки теперь проводятся в мае-июне, рыночные фонды по централизованно планируемым товарам также выделяются в более ранние сроки - к 15 февраля.
- 2 Несомненно, по многим предметам потребления первой необходимости и относительно дефицитным на каждый данный момент товарам следует сохранить централизованное распределение рыночных фондов.
- 3 Например, в 1972 г. для Министерства торговли Латвийской ССР выделены холодильники "Снайга", которые фактически не производились из-за реконструкции завода; пылесосы из УССР, производство которых еще не освоено и т.д.

ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 2 марта 1973 г. "О некоторых мероприятиях по дальнейшему совершенствованию управления промышленностью". В этом постановлении, в частности, указывается, что одной из главных задач всесоюзного или республиканского промышленного объединения является "обеспечение выполнения предприятиями и организациями, входящими в состав объединения, обязательств по поставкам продукции в установленном количестве, в сроки и по номенклатуре (ассортименту) в соответствии с заключенными договорами...¹.

Из двойственной природы товара, представляющего единство потребительной стоимости и стоимости, следует, что в планомерном хозяйстве необходимо обеспечить согласованность и взаимосвязку натуральных и стоимостных показателей плана. Противопоставление последних приводит, как мы видели (см. § 3 II главы данной работы), к отрицательным последствиям: возникает проблема "выгодных" и "невыгодных" товаров.

В экономической литературе встречается ряд предложений по ликвидации указанного размежевания выпускаемых изделий и обеспечения равновыгодности производства всех товаров. На наш взгляд, с точки зрения удовлетворения общественных потребностей деление товаров на более выгодные и менее выгодные для производства должно существовать. Совершенствовать систему экономического стимулирования необходимо в том направлении, чтобы для производителя было бы выгодным (рентабельным) производить то, что рентабельно для заказчика (торговой организации) и удовлетворяет спрос конечного потребителя и, наоборот -

невыгодно было бы производить продукцию, не пользующуюся спросом. С этой целью целесообразно, во-первых, обеспечить размещение заказов торговли на данный вид продукции на специализированных, входящих в состав крупных объединений предприятий, на которых можно изготовлять продукцию с наименьшей себестоимостью и лучшего качества.

Во-вторых, необходимо составить перечень товаров, пользующихся спросом, выпуск которых сдерживается из-за низкой рентабельности или убыточности производства и в плановом порядке пересмотреть по ним оптовые цены в сторону повышения. Одновременно на ряд товаров, которые пользуются ограниченным спросом, следует снизить цены и, тем самым, сделать их невыгодными для производства. Такого рода пересмотр цен, видимо, следует осуществлять не только способом одновременной кампании (например, раз в 5 лет), а более гибко. Изменения цен можно будет учесть в перспективных планах поставщика и заказчика, которые должны строить свои договорные отношения на основе длительных хозяйственных связей.

В настоящее время оптовые цены предприятия на многие виды новых изделий нельзя считать низкими, но по сравнению с ценами на более старые изделия они являются заниженными вследствие негибкости ценообразования: на ранее освоенную продукцию цены долгое время не снижаются, в то время как ее предложение увеличивается, а спрос падает. Из-за роста объема освоенной продукции и снижения удельных затрат предприятия получают от производства старых изделий больше доходов, чем от новой продукции. Следовательно, чтобы повысить доходность и, тем самым, стимулировать производство новых изделий, не обяза-

тельно повышать на них цены, а достаточно понизить цены на устаревшую продукцию.

Действующим законодательством предусмотрено право в конкретных случаях определять цену соглашением сторон при заключении договора (без изменения розничной цены)¹. Рассмотрим один из возможных вариантов реализации этого права на практике.

В промышленности Латвийской ССР минимальный тираж выпуска одной модели женского пальто составляет 1200 штук, платьев - 1000 - 2500 штук, плащей - 5000 штук, тогда как по данным торговых организаций требуется в 1,5 - 2 раза меньше. Фактический же выпуск одинаковых изделий достигает 3 - 7 тыс. штук, что ограничивает выбор одежды по моделям, фасону, подбору тканей. На практике споры о нормах отгрузки в процессе заключения договоров решаются административным путем через госарбитраж и принятые решения чаще всего не устраивают одну из контактирующих сторон². Целесообразно, чтобы при сравнительно малом заказе торговая организация уступала часть торговой скидки поставщику и, наоборот, - при большом заказе на выпускаемую продукцию промышленное предприятие, объединение уступало в пользу заказчика часть своей прибыли, увеличивая торговые скидки. Указанные меры стимулировали бы промышленные предприятия производить продукцию в соответствии с заказами торговых организаций и компенсировали бы потери, связанные с выпуском продукции малыми партиями. Торговые предприя-

¹ См.: Положение о поставках товаров народного потребления, п.47.

² На межреспубликанской ярмарке по продаже текстильных товаров на 1978 год было заключено 12 тыс. договоров. ("Коммерческий вестник", 1972, № 3, с.45). Естественно, что при таком объеме работы невозможно оперативно и на взаимовыгодных условиях решать все возникающие разногласия.

тия (организации) получили бы дополнительный источник для компенсации повышенных расходов по реализации товаров, а в случае уступки части торговой скидки потери компенсировались бы за счет ускорения оборачиваемости товаров с широким ассортиментом.

В условиях вероятностного характера экономических процессов вообще и, в частности, поведения потребителей на рынке, даже при самой четкой и идеально налаженной системе "заказ-договор-план" невозможно предвидеть все тенденции в изменении потребительского спроса и по истечении времени возникает необходимость в уценке части товаров. Понятно, что необходимо свести к минимуму потери от уценки, но поскольку они появляются, то возникает вопрос об источниках компенсации потерь.

В Положении о поставках (пункт 67) предусмотрена возможность взыскивать с поставщика штраф в размере 200 процентов суммы уценки товаров, но не более 20 процентов их стоимости до уценки. Однако на практике, как мы видели, товары уцениваются на 50-55%^I. Если еще учесть, что указанная санкция распространяется лишь на изделия, выполненные с отступлением от ГОСТа, технических условий, образцов, то следует признать, что производитель почти не несет ответственности за компенсацию потерь от уценки товаров.

^I Практика показала, что и этого размера уценки оказалось недостаточно. Так, к 1 декабря 1972 г. распродажа уцененных товаров не окончилась, как это предполагалось, и не продано 35% уцененной одежды и 38% обуви ("Коммерческий вестник", 1973, № 2, с.3).

По нашему мнению, в целях укрепления хозяйственных отношений между обществом и промышленными, торговыми коллективами и в отношениях последних между собой целесообразно установить следующую схему формирования и использования фонда уценки. Фонд образуется в торговых организациях и крупных предприятиях, состоящих на хозрасчете и в производственных объединениях (предприятиях) за счет отчислений от прибыли посредством заранее установленного норматива. Уценка должна осуществляться своевременно по мере выявления неходовых и залежалых товаров, которые не пользуются спросом (сумма уценки утверждается вышестоящими организациями). При этом устанавливается, что уценка производится за счет поставщика или заказчика или в равных долях - в зависимости от степени вины того или другого в том, что изделия не нашли сбыта. Пополнение из бюджета и изъятие в бюджет, также как и перераспределение фонда уценки, как правило, должны исключаться. В случае недостатка средств для уценки коллективом должны использовать кредитные ресурсы или же средства централизованного фонда уценки, который может быть создан за счет отчислений от указанного фонда подведомственных организаций (предприятий).

Необходимо также решить вопрос об использовании остатка фонда уценки по результатам работы за год. С экономической точки зрения уценка товаров представляет собой следствие непризнания обществом части фактических затрат на их производство. Для признания обществом всей совокупности затрат необходимо обеспечить соответствие цены и качества изделия общественным потребностям. Следовательно, чем более стимулируется выпуск новых, качественных изделий, пользующихся повышенным

спросом, тем меньше возникает необходимость их учета в дальнейшем. Отсюда вытекает, что оценка устаревших, неходовых товаров и финансирование освоения производства новинок — это две стороны одного и того же экономического процесса и в силу своего единства должны иметь единый источник. Этим источником может служить тот же фонд оценки товаров. Хозрасчетный характер указанного фонда в данном случае проявляется в том, что коллективы (промышленные и торговые), которые лучше хозяйничали и имеют экономию по фонду оценки могут его использовать для освоения производства и реализации в розничной сети новых изделий, получая вследствие этого дополнительную прибыль.

Исследование показало, что на основе показателей объема реализации продукции и прибыли пока не удалось решить вопрос об удовлетворении заказов торговли в ассортименте и качестве, конкретным заказчикам, в установленные договором сроки. Было бы ошибкой искать взамен указанных какой-либо универсальный показатель, отвечающий всем предъявляемым требованиям. Любой стоимостной показатель будет увязан с удовлетворением потребностей в конкретных потребительных стоимостях только при определенных экономических условиях.

Отмена фондируемой формы распределения на значительную массу товаров, формирование производственной программы на основе заказов торговли до утверждения плана, планомерная организация длительных прямых связей между поставщиками и потребителями и развитие на этой основе договорных отношений — такова, так сказать, стратегическая линия решения проблемы согласования стоимостных и натурально-вещественных показателей

плана. Однако пока такой механизм еще не сложился, целесообразно использовать некоторые дополнительные способы воздействия торговли на производителей товаров. К таковым относится, в частности, недавно принятое решение об оценке выполнения плана по реализации продукции^I. Теперь объем реализации продукции в оптовых ценах, принятых в плане, должен определяться в зависимости от выполнения обязательств по поставкам товаров народного потребления в соответствии с договорами. Товары, произведенные предприятием сверх объема, предусмотренного договорами, будут считаться реализованными лишь в том случае, если изготовитель выполнил условия договоров по количеству, качеству и ассортименту поставляемых товаров.

Возникает вопрос - как поступить с товарами, которые не были заказаны, но все же произведены или же изготовлены с нарушением условий договора. На наш взгляд, в этом случае целесообразно, чтобы товары принимались торговыми организациями на комиссию, а расчеты производились по мере их реализации.

В системе экономических рычагов, оказывающих хозяйствен^нное влияние на результаты хозяйственной деятельности коллективов, важное место призваны занять санкции за нарушения договорной дисциплины. В общей системе хозяйственного расчета механизм санкций должен в сущности решать те же задачи, что

^I См. Поправку к п.12 Методических указаний по переводу предприятий, объединений и отраслей промышленности на новую систему экономического стимулирования (протокол ИВК Госплана СССР № 249 от 16 декабря 1971 г.).

и механизм поощрений: то, что выгодно обществу, должно отвечать интересам коллективов и наоборот - невыгодное для общества необходимо сделать убыточным и для коллективов. Однако, как было показано выше (см. § 3 II главы данной работы), штрафы (пени, неустойки) пока не оказывают должного стимулирующего влияния на поставщиков и не защищают интересов потребителей. Остановимся несколько подробнее на этих проблемах.

Встречается мнение, что для повышения стимулирующей роли санкций, последние необходимо выплачивать из фондов экономического стимулирования¹. В пользу указанной концепции приводится ряд аргументов: простота расчета, осязаемое воздействие на материальную заинтересованность и ответственность коллективов и др. Несмотря на это предложение о выплате экономических санкций из фондов поощрения вызывает возражения.

Во-первых, следуя этой логике можно вообще все нерациональные затраты и, в частности, проценты за просроченные ссуды, плату за сверхнормативные запасы товаров покрывать из указанных фондов². Тогда исказится экономическая природа фондов стимулирования, которые являются следствием общих резуль-

¹ См. например: Седьшев Ю. Повышение материальной ответственности в промышленности. - "Вопросы экономики", 1970, № 1, с. 51.

² Так, например, в печати предлагалось взыскивать проценты за внеплановые и просроченные ссуды из той части фонда материального поощрения, которая предназначена на выплату премий ("Правда", 1968, 23 ноября), компенсировать за счет фонда материального поощрения 50% повышения платы за сверхнормативные запасы товароматериальных ценностей (Экономическая наука и хозяйственная реформа. - Под. ред. Ямпольского С.М., 1970, с. 167).

татов работы коллектива. Возникает вопрос - если в работе допущены столь крупные недостатки, то почему эти фонды созданы в полном размере? Во-вторых, при возмещении ущерба за невыполнение договоров из фондов стимулирования могут незаслуженно пострадать те работники коллектива, которые не виновны в допущенном нарушении. В-третьих, если последовательно придерживаться хозрасчетных принципов, то тогда полученные штрафы необходимо добавлять к фондам стимулирования. Это также экономически обоснованно, как и выплата штрафов из названного источника. Санкции, уплаченные контрагентами, возмещают в первую очередь ущерб в потере части прибыли и лишь в конечном счете сказываются на фондах стимулирования. В связи с этим представляется целесообразным искать иные пути воздействия на результаты хозяйственной деятельности коллективов в целях стимулирования выполнения договорных обязательств.

Действующее положение о поставках прямо предусматривает возможность возмещения стороной, нарушившей договор, причиненные в результате этого нарушения убытки (независимо от уплаты неустойки, штрафа, пени). Однако на практике возмещение преимущественно ограничивается санкциями, которые в большинстве случаев не покрывают убытков пострадавших предприятий. Штрафы берутся в виде фиксированного заранее и сравнительно небольшого процента от стоимости продукции, не поставленной в срок (2-3%), за поставленные некачественные и забракованные товары (до 20%) и т.д., а не в размере причиненного ущерба, зависящего от конкретных условий. Если штраф покрывает, скажем, 5-10% убытка, то, понятно, 95-90% причиненного ущерба ложатся не на поставщика, а на заказчика.

Вместо многочисленных и недостаточно эффективных мер целесообразно использовать такой хозяйственный инструмент хозяйствования, как полная материальная ответственность недисциплинированной стороны за причиненный ущерб. Думается, что со временем существующие элементы полного возмещения ущерба должны развиться в целостную систему, которая усилит действенность хозяйственных стимулов.

Использование принципа полного возмещения убытков требует экономически обоснованного определения их размера. Неполученные в результате недопоставки товаров доходы должны исчисляться как разница между суммой торговых скидок и издержками обращения, которые торговая организация не несет при недопоставке товаров^I. Более конкретно исчисление размера полученных доходов можно, на наш взгляд, представить в следующей формуле:

$$P = T - (И_1 + И_2 + И_3 + И_4 + И_5 + И_6) - И, \text{ где:} \quad (II)$$

P - сумма потерянной прибыли из-за нарушения договора;

T - размер торговой скидки недопоставленных товаров;

$И_1$ - расходы на перевозку недопоставленных товаров;

$И_2$ - расходы на подсортировку, упаковку и хранение недопоставленных товаров;

$И_3$ - проценты за кредит на оплату недопоставленных товаров;

$И_4$ - потери товаров в пределах установленных норм;

$И_5$ - расходы и потери по таре;

^I См.: Лесник М.Я., Брагинский М.И. О возмещении убытков, причиненных нарушением договора поставки. - "Советское государство и право", 1967, № 5, с. 95-96.

И₆ - прочие расходы, которые не совершены из-за недопоставки товаров;

И - неустойка (штрафы, пени) уплаченная за нарушение договора^I.

В то же время подлежат возмещению такие статьи издержек обращения как расходы на заработную плату, аренду и содержание помещений, управленческие расходы и другие, которые торговая организация вынуждена нести и в случае недопоставки товаров, не получая при этом доходов, а также прибыль, которая могла быть получена в случае соблюдения договора со стороны поставщика.

Назрела также необходимость в разработке методики возмещения убытков в случае поставки некачественных, незаказанных товаров и других нарушений договорных обязательств.

Вместе с тем необходимо повысить хозяйственную ответственность и торговых организаций. За необоснованный отказ от получения товаров при доставке их поставщиком в срок, они, помимо уплаты штрафных санкций, предусмотренных в Положении о поставках (п.82), должны полностью компенсировать убытки контрагента, понесенные в результате нарушений договорной дисциплины.

Повышение экономической ответственности за выполнение договоров требует решения еще одной важной проблемы. Невыполнение обязательств головным поставщиком зачастую вызвано не-

^I Кроме случаев поставки товаров ненадлежащего качества или некомплектных, когда поставщик согласно Положению о поставках (пункт 90) уплачивает покупателю установленную неустойку (штраф) и, кроме того, возмещает причиненные такой поставкой убытки без зачета неустойки (штрафа).

исполнением договоров контрагентами поставщика, т.к. по мере углубления общественного разделения труда в выработке продукта участвует множество звеньев. Для усиления договорной дисциплины поставщик должен нести ответственность за вину своих контрагентов независимо от того, кто из них в конечном счете виновен в ненадлежащем исполнении обязательств¹. Тогда поставщик будет заинтересован в переложении ответственности на своего контрагента, последний на другого и т.д. - возникает регрессивная цепочка козрасчетной ответственности. Чем меньше будет возможностей у поставщика сослаться на внешние "объективные" причины, тем в большей степени он будет принимать меры воздействия для получения необходимого ему сырья, оборудования и тем меньше у него будет оснований для отказа от заключения договора на поставку заказанных торговлей товаров.

Любые меры по усилению стимулирующей роли экономических санкций дадут эффект только в том случае, если сами контрагенты будут заинтересованы их применять. Конечно, уже сам факт флутимого влияния применяемых санкций на результаты хозяйственной деятельности стимулирует поставщиков и покупателей усилить работу в этом направлении. Но это может оказаться недостаточным. Думается, что необходимо ввести порядок обязательного взыскания экономических санкций, вне зависимости от воли пострадавшего предприятия. Со временем, по мере совершенствования механизма стимулирования, указанная административная мера станет ненужной, но в современных условиях она является настоятельной.

¹ См.: Язёв В.А. Промышленность и торговля. М., 1970, с.195.

Далее, чтобы заинтересовать коллективы в увеличении разницы между полученными и уплаченными штрафами, следует отменить практику изъятия 95% указанной разницы в бюджет и полностью относить ее на полученную прибыль.

Экономическую ответственность коллективов за соблюдение условий договора необходимо довести до личной ответственности конкретных работников. В настоящее время принцип личной материальной ответственности на промышленных и торговых предприятиях чаще всего не соблюдается. Понятно, в решении этой проблемы имеются большие трудности, но они разрешимы. В частности, на передовых промышленных предприятиях к дополнительным условиям, которые служат причиной депремирования конкретных работников, относится и выплата предприятием штрафных санкций. Необходимо предусмотреть подобные формы личной материальной ответственности и в торговых организациях (предприятиях).

2. Экономическая эффективность торговли и хозрасчетная оценка хозяйственной деятель- ности коллективов

Между эффективным ведением хозяйства, оценкой деятельности коллективов и их поощрением (ответственностью) должна существовать прямая связь. Увязка в единое целое всех составляющих системы "эффективность - оценка хозяйственной деятельности - стимулирование" будет способствовать улучшению качества обслуживания населения, удовлетворению его спроса в нужном ассортименте и качестве товаров, экономному расходованию материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Зависимость поощрения от достижения реальной эффективности гарантирует его ис-

точник, является необходимым условием соблюдения пропорций между массой денег и их товарным обеспечением.

В экономике полученные результаты могут быть выражены в различных показателях. Например, в торговле важно обеспечить рост объема товарооборота, оптимизацию его структуры, добиться сокращения нерациональных расходов и улучшения качества обслуживания и т.д. Любой отдельно взятый показатель не может всесторонне охарактеризовать эффективность того или иного варианта экономического развития и при рассмотрении его через призму интересов общества обязательно обнаруживает свои как положительные, так и отрицательные стороны. Поэтому все показатели эффективности необходимо рассматривать в комплексе.

Одним из показателей эффективности хозяйственной деятельности торговых организаций (предприятий) является розничный товарооборот. Посредством продажи товаров удовлетворяется значительная часть потребностей трудящихся. Достаточно сказать, что в 1971 г. доля товарооборота в фонде потребления составляла 78%. Кроме того, товарооборот существенно влияет на формирование важнейших народнохозяйственных пропорций, связан с устойчивостью советского рубля: около 85% наличных денег поступает в Госбанк СССР от продажи товаров. Все это свидетельствует о важной роли товарооборота в системе критериев экономической эффективности в торговле.

Вместе с тем, при анализе первых итогов реформы в торговле мы сталкивались с некоторыми субъективными недостатками этого показателя. Было выявлено, что при определенных экономических условиях он может увеличиваться за счет неоптимального изменения структуры, навязывания потребителю тех товаров,

которые бы не покупались при наличии других, более нужных изделий. В связи с тем, что товароборот является одним из критериев эффективности и в зависимости от него образуются фонды экономического стимулирования, необходимо создать условия, при которых ориентация коллективов на этот показатель отвечала бы интересам общества в целом.

В качестве одного из возможных путей решения этой проблемы некоторые экономисты (особенно в начальный период проведения хозяйственной реформы) предлагали отказаться от централизованного установления показателя товароборота торгам и предприятиям розничной торговли. Если даже ^{по}предложить, что действующие цены, правильно ориентирующие коллективы на продажу нужных обществу изделий, то они все же не в состоянии определить оптимальные размеры товароборота. Для этого необходимо иметь информацию о перспективах развития торговли и других отраслей народного хозяйства, необходимо знать тенденции роста денежных доходов населения, прогнозы демографических изменений.

Централизованное научное планирование товароборота базируется на указанной информации, исходит из народнохозяйственных критериев, что дает возможность найти наиболее оптимальные пути товародвижения, обеспечить планомерное удовлетворение потребностей населения в различных районах страны. Оно тем более необходимо, что цены пока не всегда "настраивают" коллективы принимать решения, выгодные для общества в целом. В такой обстановке гипертрофирование направляющей роли цен и уменьшение значения директивных заданий по товаробороту может привести к большим диспропорциям в экономике страны.

Неувязка планов с потребительским спросом населения

происходит не по причине директивного планирования объема реализации продукции и товарооборота, а из-за слабости развития хозрасчетных отношений между промышленностью и торговлей и недооценки роли хозяйственного договора. Для более полного удовлетворения спроса населения целесообразно в рамках плана расширить хозрасчетную самостоятельность коллективов, возложив непосредственно на них конкретизацию этого укрупненного показателя посредством договоров. Эти меры будут способствовать более тесной увязке показателя товарооборота с удовлетворением спроса населения и, тем самым, повысят его значение как критерия экономической эффективности.

Вместе с тем, следует указать на ряд объективных недостатков (не устранимых по нашему желанию), которые не позволяют показателю объема товарооборота быть единственным критерием эффективности хозяйственной деятельности торговых предприятий (организаций). Он не дает ответа на вопрос - какими затратами труда был получен данный результат, недостаточно отражает действие такой функции торговли, как обеспечение качества обслуживания потребителей.

Отчасти от указанных недостатков свободен другой оценочный показатель хозяйственной деятельности коллективов - прибыль. На XXV съезде КПСС отмечалось, что "новая система экономического стимулирования, основанная на укреплении и развитии хозрасчета, предполагает усиление роли прибыли в народном хозяйстве"¹. В новых условиях хозяйствования повышается роль прибыли как показателя, отражающего конечные результа-

¹ Материалы XXV съезда КПСС. М., 1971, с.169.

ты хозяйственной деятельности, являющегося источником для образования фондов экономического стимулирования. В прибыли находит отражение рост продажи товаров и экономия издержек обращения, в определенной мере отражаются взаимоотношения между торговлей и другими отраслями народного хозяйства.

К.Маркс доказал, что "...товарно-торговый капитал, - если отбросить все разнородные функции, которые могут быть с ним связаны, как хранение товаров, отправка их, перевозка, группировка, разборка, и ограничиться его истинной функцией купли ради продажи, - не создает ни стоимости, ни прибавочной стоимости"¹. Однако это положение отнюдь не означает, что для торговли прибыль не имеет самостоятельного значения. Товарно-торговый капитал есть не что иное, как обособившаяся форма части промышленного капитала, функционирующего в процессе обращения и поэтому все относящиеся к нему проблемы должны решаться так, как решаются вопросы, стоящие в непосредственной связи с промышленным капиталом². В частности, продолжая исследование товарно-торгового капитала, К.Маркс приходит к выводу, что "...купеческий капитал участвует в выравнивании прибавочной стоимости в среднюю прибыль, хотя и не участвует в производстве этой прибавочной стоимости"³.

Указанные методологические положения необходимо применять и при исследовании торговой прибыли при социализме, учитывая новое содержание товарно-денежных отношений, иную цель всего общественного производства.

1 Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т.25, ч.1, с.309

2 Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т.25, ч.1, с.327-328.

3 Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. т.25, ч.1, с.314.

При социализме, в отличие от стихийного установления средней нормы прибыли, перераспределение прибавочного продукта происходит планомерно с учетом тех или иных социально-экономических условий. Конкретно - исторические условия, при которых возникает необходимость перераспределения средств в пользу отдельных отраслей народного хозяйства (например - тяжелой промышленности) было бы неправильно представлять в качестве объективных особенностей перераспределения доходов вообще. В настоящее время быстрыми темпами развиваются отрасли сферы обслуживания (в т.ч. торговли) и в связи с этим, как подчеркнул на XXIV съезде КПСС Л.И.Брежнев, - "сфера услуг заслуживает самого большого внимания и с точки зрения выделения средств, необходимых для ее развития"¹.

Некоторые экономисты полагают, что у различных торговых предприятий обязательно возникнет стремление увеличить прибыль за счет экономии на расходах, связанных с культурой обслуживания, если этот показатель считать одним из главных критериев экономической эффективности².

С такой постановкой вопроса, когда противопоставляется экономическая эффективность торговли и социальная значимость услуг, нельзя согласиться. Такое односторонним представляется утверждение о том, что повышение определенной части расходов должно в перспективе повлечь за собой уменьшение прибыли торговых хозяйственных ячеек.

¹ Материалы XXIV съезда КПСС, М., 1971, с.54.

² Табалов П., Знакозов Ю. Развитие эксперимента в торговле. - "Социалистический труд", 1968, № 2, с.43; Задорожний В. Повышать эффективность затрат в торговле. М., 1970, с.34.

Необходимо учитывать причинно-следственную связь между качеством обслуживания и прибылью. В экономическом смысле слова (абстрагируясь от эстетических, моральных и прочих сторон эффективности услуг) обслуживание покупателей осуществляется в целях увеличения объема продажи товаров. Привлекательная упаковка, умелая форма предложения товаров, реклама неизвестных изделий, доставка заказов на дом, удобное время работы магазина и многие другие мероприятия по обслуживанию покупателей по мере насыщения рынка товарами все более становятся решающими факторами роста товарооборота и в конечном счете - прибыли¹.

По мере совершенствования планирования и ценообразования роль прибыли в системе критериев эффективности должна повышаться. Но из-за отсутствия гарантии, что оптимизация факторов роста прибыли будет вестись не с позиций более весомого для отдельных коллективов факторов, а в интересах общества в целом и вследствие своей многофакторности показатель прибыли, так же как и ранее рассмотренные показатели, не может быть единственным критерием эффективности. Задача хозяйственного стимулирования состоит в том, чтобы путем воздействия административных и экономических методов планового руководства побуждать коллективы увеличивать прибыль при помощи факторов, отвечающих интересам общества. Как отмечалось на XIII съезде КПСС "...социалистическому обществу безразлично, за счет чего, каким путем и при каких условиях увеличивается прибыль...

¹ Расчеты показывают, что коэффициент парной корреляции издержек обращения, связанных с качеством обслуживания и объемом товарооборота на одного работника равен 0,822, т.е. между показателями существует очень тесная связь (Лернер М., Смотрина Н. Эффективность труда в розничной торговле. М., 1971, с.41).

Всякие попытки получить прибыль за счет обхода государственных цен или повышения их, нарушения установленного ассортимента и стандартов являются антигосударственной практикой¹.

В системе критериев эффективности в торговле важное место занимает качество обслуживания покупателей. Показателем качества обслуживания является сокращение индексов потребления, которые складываются из времени, затраченного на путь в магазин и обратно и среднего времени пребывания покупателя в магазине. В последние годы этому вопросу в литературе уделяется все больше внимания². Однако на практике по разным причинам (в том числе из-за отсутствия соответствующей методологии исчисления этих затрат) при оценке эффективности торгового обслуживания, как правило, не учитываются затраты времени на посещение магазинов и приобретение товаров.

Всегда существует определенная вероятность (P_q) совершения покупателем в магазине покупки. Вероятность обслуживания (P_q) зависит от ассортимента товаров, создания дополнительных услуг и многих других факторов. Исследования показывают, что за счет умелой организации труда в торговле, повышения ее технической оснащенности, можно значительно сократить затраты времени населения на покупки³. В связи с этим величину P_q це-

¹ Материалы XXIV съезда КПСС. М., 1971, с.169-170.

² См.: М. Дернер М., Смотрина Н. Эффективность труда в розничной торговле. М., 1971; Иваницкий В. Капиталовложения в торговле и их эффективность. М., 1957; А. Орлов А. Экономико-математические модели в розничной торговле. М., 1972.

³ Для доказательства этого положения можно привести много примеров. Так, массовое применение самообслуживания во всей торговой сети позволило бы добиться сокращения затрат времени населения на покупки товаров примерно до 10-12 млрд. чел-часов в год. Столько же часов в год трудятся около 6 млн. человек. (Самсонов Л. Проблемы развития розничной торговли. - "Вопросы экономики", 1971, № 12, с.30). Весы, показывающие одновременно вес

лесообразно учитывать при оценке работы коллективов. Для этого необходимо разработать соответствующие нормативы и планировать для магазинов вероятность обслуживания покупателей (P_e) с учетом используемых ресурсов.

Понятно, что показатель P_e так же как и другие рассмотренные нами показатели не является универсальным. Например, быстрое обслуживание покупателей, столь важное при покупке товаров повседневного спроса, имеет гораздо меньшее значение, когда приобретаются товары сложного ассортимента, требующие более длительного времени для их выбора.

Мы рассмотрели достоинства и недостатки некоторых показателей экономической эффективности в торговле^I. В хозяйственной практике часто возникают ситуации, когда рост одного из показателей эффективности приводит к снижению темпов улучшения другого показателя. Поэтому нам представляется, что система частных показателей не исключает необходимости разработки обобщающего критерия эффективности, отражающего влияние многих факторов. Эта интегральная величина не может претендовать на роль единственного критерия эффективности, ибо влияющие на нее факторы автоматически не оптимизируются. Однако подобные расчеты целесообразны при решении той или иной определенной задачи, т.к. они позволяют более всесторонне судить об эффектив-

товара и его цену, ускоряют отпуск товаров на 20%; кассовый аппарат, подсчитывающий стоимость покупок и сумму сдачи, позволяет сократить время расчета с покупателями в 1,5-2 раза (Вербер В.А. Экономика механизации труда в торговле. М., 1973, с. 8). Ритмичность функционирования магазинов, работа без перерывов путем правильного составленного графика рабочего времени, обоснованная дислокация магазинов - все это позволит добиться сокращения потерь времени на ожидание обслуживания.

I Кроме рассмотренных существуют и другие показатели эффективности: производительность труда, рентабельность, товарооборотность и др., которым было уделено внимание при анализе работы коллективов в новых условиях хозяйствования (см. § 2, II главы данной работы).

ности отрасли путем сопоставления совокупности затрат и полученных результатов.

Для определения обобщающего критерия эффективности отрасли "торговля" необходимо: подсчитать результат от функционирования торговли, затраты, при помощи которых он получен и сопоставить результат и затраты между собой.

Под экономическим результатом вообще понимается ценностное выражение продукта (услуг). В частности, если из суммы всех розничных цен (товарооборота) вычесть то, что получают за товар производители и оптово-сбытовые звенья, то останется сумма доходов от торговых скидок, т.е. результат, характеризующий деятельность розничной торговли. С точки зрения потребителей торговая скидка представляет собой оценку торговых услуг, ее величина в какой-то мере соответствует той полезности, которую получает общество от деятельности торговли. На основании этого показателя можно судить о степени доходности отрасли, определить ее долю в национальном доходе страны - глобальном критерии экономической эффективности общественного развития^I.

Для получения результата следует произвести текущие затраты (надержки обращения), а также единовременные затраты, к которым относятся капитальные вложения в собственные и арендованные у других отраслей основные фонды и оборотные средства торговых предприятий (организаций).

^I В практике планирования и статистики все затраты труда в торговле относятся к материальному производству. В 1971 г. доля торговли (вместе с материально-техническим снабжением и заготовками) в национальном доходе составила 11,2% (Народное хозяйство СССР 1922-1972 гг. М., 1972, с.360).

Ввиду того, что одной из важнейших задач торговли является обеспечение высокого качества обслуживания покупателей, на наш взгляд, критерий эффективности отрасли должен учитывать затраты времени на покупки. Это позволит выявить нерациональные потери времени и наметить пути их устранения.

Общественный результат от сокращения издержек потребления на один час можно сравнить с результатом от сокращения издержек обращения на ту величину, к которой приравнивается в денежном выражении один час израсходованного рабочими и служащими свободного времени. Методологической основой для соизмерения текущих затрат торговли и затрат времени населения на покупки являются указания К. Маркса о том, что вся экономия в конечном счете сводится к экономии времени, что "Сбережение ⁶⁰ рабочего времени равносильно увеличению свободного времени, т.е. времени для того полного развития индивида, которое само, в свою очередь, как величайшая производительная сила обратно воздействует на производительную силу труда"¹. (Количественный расчет совокупности издержек обращения и издержек потребления приводится в приложении 36)²

Текущие затраты (издержки обращения и потребления) и единовременные затраты (капиталовложения в основные фонды и оборотные средства) также можно привести к одинаковой размерности. Их связь заключается в том, что единовременные вложения

¹ Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т. 46, ч. II, с. 221.

² При расчетах допускалась некоторая условность: оценка 1 часа рабочего времени приравнивалась к оценке 1 часа свободного времени (с точки зрения влияния на общественную производительность труда). Возможны более точные соизмерения, но условность вполне допустима, т.к. наша цель - поставка вопроса о соразмерности издержек обращения и издержек потребления, а не точные подсчеты этого соизмерения.

направлены на относительное снижение текущих затрат. Мерой соотношения между ними служит срок окупаемости вложений (t_H) или его обратная величина - коэффициент эффективности (E_H). По сути дела срок окупаемости равен периоду времени, за который сумма экономии на текущих затратах достигает величины капитальных вложений, а E_H показывает - какая часть этих вложений окупается экономией, получаемой от снижения текущих затрат за один год. С помощью величины t_H и E_H текущие затраты и единовременные вложения соотносятся по формуле:

$$(I_0 + I_H) + E_H \cdot K \quad (III)$$

где: I_0 - издержки обращения;

I_H - издержки потребления;

E_H - нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений^I;

K - капитальные затраты в основные фонды и оборотные средства.

Когда нам известна совокупность результатов и затрат отрасли "торговля", мы можем их сопоставить между собой по следующей формуле:

$$Э_t = \frac{T_{tq} + B_{tq}}{I_{0tq} + I_{Htq} + K_{tq} \cdot E_H} \quad (IV)$$

где: $Э_t$ - экономическая эффективность текущих и единовременных затрат на реализацию (покупку) товаров в t -м году;

^I Согласно Типовой методике определения экономической эффективности капитальных вложений, утвержденной в 1969 г. E_H для народного хозяйства равен в среднем 0,12. Отраслевые методики могут допускать отклонения от этого коэффициента. Вопрос о том, каков должен быть нормативный коэффициент капиталовложений в торговле требует специального рассмотрения.

- Q_t - объем товарооборота розничной торговли в t -ом году;
- T_{tq} - сумма торговых скидок розничной торговли в t -ом году;
- I_{ota} - сумма издержек обращения, приходящихся на товарооборот Q в t -ом году;
- I_{ata} - фактические затраты времени покупателей на приобретение товаров (издержки потребления) на сумму Q в t -ом году;
- B_{ta} - общественно необходимые издержки потребления;
- K_{ta} - капитальные затраты в основные фонды и оборотные средства для получения товарооборота Q в t -ом году;
- E_H - нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений.

В предлагаемой нами формуле IY тесно увязываются экономические показатели торговой деятельности с экономией времени потребителей и достижение наибольшего результата при данных затратах соответствует цели общества - более полному удовлетворению потребностей при наименьших затратах. Поэтому представляется целесообразным использовать показатель, рассчитанный по указанной формуле, в хозяйственной практике розничной торговли.

3. Выравнивание условий хозяйствования и плата за экономические ресурсы

Опыт работы розничных торговых предприятий (организаций) показывает, что преимущества новой системы планирования и экономического стимулирования проявляются в различных коллективах не в одинаковой степени. Сохраняется (по отдельным показателям

даже возрастает) дифференциация в результатах работы между группами сильных и более слабых по своим экономическим возможностям хозяйственных ячеек. Если, например, рижские "Горпромторг" и "Текстильшвейобузьторг" имеют высокую рентабельность, то три пицеторга не могут до сих пор перейти на новую систему экономического стимулирования, т.к. у них рентабельность ниже той нормы, которая создает внутренние козрасчетные источники для обеспечения расширенного воспроизводства. Имеется дифференциация в результатах работы также между козрасчетными предприятиями и между магазинами, состоящими на внутреннем козрасчете в торгах. В 1970 г. свыше 6% козрасчетных предприятий розничной сети Министерства торговли СССР были убыточными и сумма убытков составила 66,7 млн.руб.¹.

Основными причинами такой дифференциации, при прочих равных условиях, являются: недостатки в экономическом механизме стимулирования (в частности, в ценообразовании); неодинаковая фондооснащенность (техникой, торговыми помещениями, товарными запасами и т.д.); количественные и качественные различия в обеспечении трудовыми ресурсами; неодинаковое местоположение хозяйственных ячеек в данном городе, районе; различный уровень организации хозяйствования (степень фактического использования имеющихся возможностей). С известной условностью первые четыре фактора можно отнести преимущественно к объективным, а последний фактор с точки зрения коллективов носит субъективный характер.

¹ Данные Министерства торговли СССР.

В торговле необходимо создать более равные условия для хозяйственного развития и обеспечить должное хозрасчетное стимулирование для тех коллективов, которые действуют в относительно неблагоприятных условиях. Вместе с тем было бы ошибкой под лозунгом выравнивания условий хозяйствования нивелировать уровень рентабельности, стремиться к достижению одинаковой прибыли для всех коллективов. Подобное выравнивание, также как и чрезмерная дифференциация, противоречит принципам хозрасчета, который, как известно, предполагает создание равных экономических условий и стимулирование более лучшего использования ресурсов, лучшей организации труда. Другими словами, хозрасчетный механизм стимулирования не должен ущемлять интересы тех коллективов, которые благодаря субъективным факторам достигли лучших результатов. Поэтому проблема выравнивания условий хозяйствования означает не механическое их нивелирование, а ликвидацию необоснованных, противоречащих хозрасчету различий в доходности. Остановимся на проблемах преодоления дифференциации условий хозяйствования, связанных с объективными факторами.

Анализ работы хозрасчетных коллективов в условиях реформы (см. § 2 II главы) показал, что существующие торговые скидки на ряд товаров являются недостаточно обоснованными: отклоняются от общественно необходимых затрат, не обеспечивают полученные прибыли нормально работающим коллективам. Несовершенство ценообразования, понятно, снижает рентабельность продажи отдельных товаров и превращает их в ^{не}выгодные для торговых коллективов, ограничивает внутренние хозрасчетные источники развития и, следовательно, еще в большей степени усугубляет дифференциацию.

В экономической литературе в разное время выдвигалось множество предложений, направленных на совершенствование торговых скидок и создание равных условий хозяйствования. В частности, предлагалось: строить образование торговых скидок по формуле: изрежки обращения плюс нормативная прибыль, одинаковая для всех торговых организаций;¹ разработать экономически обоснованный механизм планового перераспределения доходов между предприятиями;² установить потоварные торговые скидки, дифференцированные по предприятиям в соответствии со спецификой их работы;³ утверждать на товары повышенного спроса пониженные, а на товары неходовые и устаревших фасонов - повышенные скидки⁴ и др.

Указанные предложения, преследуя цель ликвидации убыточности работы торговых предприятий, в то же время не учитывают необходимости укрепления принципов хозрасчетного стимулирования: покрытие доходами на любых, а общественно-необходимых затрат, материальная заинтересованность (ответственность) в улучшении результатов своего труда. В литературе справедливо отмечалось, что общее увеличение торговых скидок не решает проблемы, а может лишь ослабить инициативу коллективов в изыскании внутренних резервов⁵. Ослабляет хозрасчетные отношения

1 "Советская торговля", 1963, № 12.

2 "Советская торговля", 1967, № 9 февраля, с.3.

3 "Экономическая газета", 1970, № 3, с.17

4 "Советская торговля", 1968, № 8, с.10.

5 Фонарев Е.Н. Финансовые проблемы государственной торговли. М., 1972, с.20.

между промышленностью и торговлей формирование торговых скидок в обратной зависимости от спроса или на базе индивидуальных издержек.

Более полное использование планово-учетной и стимулирующей функций торговой скидки возможно лишь на основе приближения к общественно-необходимым издержкам, т.е. так же, как в отношении оптовых цен предприятия¹. Если торговая скидка построена на общественно-стоимостной основе, то в этом случае доходность или убыточность розничного предприятия будет служить сигналом для принятия решения об изменении специализации, дополнительного направления средств, смены кадров и других административных и экономических мер. Дифференциация же торговых скидок по отдельным предприятиям нивелирует эти различия, создает равновыгодность продажи всех товаров. Между тем, все товары не должны быть равно выгодными для продажи - иначе дефицитные изделия станут еще дефицитнее, а избыточные товары так и не найдут сбыта. Торговая скидка должна учитывать спрос на изделия и совокупность торговых услуг, оказываемых потребителю, а также включать среднюю (а не дифференцированную) норму прибыли.

В народном хозяйстве имеются ресурсы, позволяющие в целом без повышения розничных цен упорядочить систему торговых скидок. Укажем на некоторые из них. Один из источников упорядочения уровня торговых скидок на отдельные товары - это резервы

¹ Указанной точки зрения придерживаются ряд экономистов, подробно исследующих проблемы торговых скидок: Баканов М., Гобман Г., Капелан С., Проблемы рентабельности торговли, М., 1958; Д. Тимошевский и др. Ценообразование и торговые скидки. М., 1970.

внутри самой отрасли. В торговле, как мы видели при анализе работы предприятий, наряду с убыточными для продажи товарами существуют и такие, реализация которых является чрезмерно рентабельной. В связи с этим целесообразно произвести некоторое перераспределение торговых скидок между отдельными товарами: снизить их уровень на слишком рентабельные товары в пользу тех товаров, которые пользуются большим спросом, требуют повышенных затрат на обслуживание, но являются малорентабельными (убыточными).

Сейчас на практике так или иначе возникает необходимость в известном выравнивании рентабельности, устранении убыточности предприятий, создании равных экономических условий. Как правило, применяется метод перераспределения уже полученных валовых доходов торговых предприятий в пользу малорентабельных (убыточных). Результатом применяемого метода является снижение материальной заинтересованности в улучшении хозяйственной деятельности у одних предприятий и создание индивидуальных настроений у других. Предлагаемый же метод является в полном смысле коэрсчетным, т.к. создает равные экономические условия для функционирования предприятий, побуждает их к увеличению результата (удовлетворению спроса населения) и снижению нерациональных затрат.

Другой возможный путь совершенствования системы торговых скидок - это перераспределение созданного прибавочного продукта между отраслями народного хозяйства. Этот источник может быть эффективно использован при изменении торговых скидок на отдельные товары в централизованном порядке или на основании договора между промышленными и торговыми предприятиями (объединениями,

организациями). Такое перераспределение становится объективной необходимостью по мере роста производительности труда и увеличения предложения данного вида товаров, с одной стороны, и возрастающими затратами на хранение, подсортировку, рекламу товаров, культуру обслуживания - с другой стороны.

Далее, в определенных случаях дополнительные затраты на повышение качества услуг можно возмещать за счет самого потребителя. Последний, как правило, предпочитает платить несколько повышенную розничную цену за потребительскую стоимость с учетом высокого качества услуг (например, при доставке товаров на дом), что позволяет ему добиться экономии времени. Точно также потребитель из двух одинаковых по назначению товаров выбирает вещь более высокого качества, хотя она и дороже стоит. В этом случае повышенные цены не навязываются, а предоставляется возможность выбора лучшего варианта.

При решении крупных плановых задач по расширению торговой сети, внедрению новой техники в торговле необходимо использовать централизованный механизм финансирования (бюджетные ассигнования, пятипроцентные отчисления от капитальных вложений на жилищное строительство^I и др.). В условиях ограниченности

^I Средства 5% отчислений расходуются на строительство и оборудование предприятий розничной торговли и общественного питания местного подчинения, размещаемых в основном в первых этажах новых жилых домов. Допускается централизация средств на развитие торговой сети в районах новой жилищной застройки. За счет этих вложений осуществляется до 30% общего объема капитальных вложений в торговле.

ресурсов и относительного отставания отдельных районов города, республики в развитии торговли указанные методы обеспечивают первоочередность и маневренность вложений. Вместе с тем чрезмерное бюджетное финансирование подрывает хозяйственные стимулы и не может быть признано доминирующим методом финансирования затрат на выравнивание экономических условий в торговле (также как и в других отраслях народного хозяйства). Поэтому для этих целей целесообразно формировать централизованный хозяйственный фонд развития торговли и выравнивания условия хозяйствования. Указанный фонд может создаваться в республиканском министерстве торговли, в областных, городских управлениях торговли. Он должен заменить многочисленные разпыленные нецентрализованные источники финансирования капитальных вложений и материального поощрения (за исключением, разумеется, фондов экономического стимулирования)¹.

Проблемы выравнивания условий хозяйствования тесно связаны с распределением прибыли и платой за экономические ресурсы в торговле. Попытаемся изложить те требования, которым должна удовлетворять современная система распределения прибыли, исходя из задач по развитию торговли и повышению ее экономической эффективности.

Предоставление обществом фондов в распоряжение отдельных коллективов сопровождается общественным контролем за их эффективным использованием: отдача от любых ресурсов должна быть не ниже количественно определенного норматива эффективности. Поэ-

¹ Об источниках нецентрализованных фондов подробное см. в книге: Фонарев Е. Н. Финансовые проблемы государственной торговли. М., 1972, с. 48-53.

тому предприятия должны не только покупать средства производства по установленной цене, но и вносить за них плату до тех пор, пока вложения полностью не окупятся, т.е. не принесут нормативной отдачи (приращения авансированной государством стоимости).

Использование платы за фонды в системе хозрасчетного стимулирования открывает возможность решения нескольких задач.

Во-первых, коллективам создаются равные условия хозяйствования. Те предприятия, которые лучше оснащены технически и имеют больше товарных запасов, берут на себя соответственно большие обязательства по плате за основные фонды и оборотные средства. Таким образом, нивелируется часть объективных факторов хозяйствования и по оставшейся части прибыли можно будет в какой-то мере судить о результатах, полученных благодаря лучшей работе предприятий (организаций).

Во-вторых, для коллективов становится обязательным использование применяемых ресурсов с отдачей не ниже определенного норматива эффективности, что создает заинтересованность в рациональном использовании основных фондов и оборотных средств (более конкретно - в сокращении сверхнормативных запасов товаров, уменьшении неустановленного оборудования, лучшем использовании площади торгового зала и т.д.).

В-третьих, платежи за фонды являются источником аккумуляции денежных средств у государства с последующим их распределением в общественных интересах.

Внезаложенная характеристика объективной категории платы за фонды свидетельствует о правомерности ее внедрения для всех без исключения отраслей народного хозяйства. Единство социалис-

тической экономики обуславливает необходимость единого подхода ко всем ее сферам: куда бы ни были вложены денежные ресурсы, они должны давать установленную обществом отдачу. Между тем, пока плата за фонды в торговле не применяется. Получается нелогичная ситуация: если, например, партия готовой продукции находится на складе фабрики, то последняя платит за оборотные средства, которые вложены в эту продукцию; если же товар поступил на склад торговой организации, то плата государству за использование средств, построенная на объективной основе, прекращается¹.

Надо сказать, что с самого начала осуществления хозяйственной реформы вопрос о плате за фонды в торговле привлек внимание экономистов. Некоторые из них выступили с возражением против применения указанной категории в сфере обращения. Выдвинутые аргументы не лишены оснований, но в целом при исследовании преобладал фетишистский подход к особенностям торговли. Так, на наш взгляд, не совсем обоснованно возражение против введения нормативного платежа за фонды по причине специфического характера функционирования торговли как отрасли сферы обслуживания, цель которой - обеспечение населения товарами народного потребления². Следуя такой логике можно прийти к выводу, что процент за кредит или арендная плата ухудшает культуру обслуживания. Однако правомерность этих категорий в тор-

¹ Условно можно считать платой за фонды часть платежей в бюджет. Однако фактически эти платежи оторваны от движения производственных фондов и не строятся на строгой нормативной основе.

² См.: Д. Праздник Д., Харин В. Экономическое стимулирование в сфере обслуживания. М., 1970, с. 63.

говле никем не оспаривается. Думается, что ускорение оборачиваемости оборотных средств и лучшее использование техники только улучшит обслуживание потребителей; ведь для того, чтобы платить за фонды, необходимо получить достаточную выручку, что зависит и от качества торговых услуг.

Не снимает с повестки дня вопрос о плате за фонды преобладание в торговле арендованных основных фондов и уплата арендной платы, а также высокий удельный вес заемных оборотных средств, как полагают некоторые экономисты¹. Дело в том, что расчеты за арендные здания и сооружения и плата за фонды — это не тождественные категории. Плата за фонды является тарифообразующим фактором арендной платы и должна возмещаться арендодателю наряду с амортизационными отчислениями и рентой². Возможен и такой вариант: арендная плата уменьшается на сумму платы за фонды и последняя уплачивается непосредственно государству в соответствии с оценкой фондов и установленным нормативом эффективности. В обоих случаях (но разным "кредиторам") торговля должна возмещать полные издержки, связанные с использованием торговых помещений и сооружений.

Далее, в торговле имеется и "собственная" материальная база, в том числе почти вся активная часть основных фондов — техника, оборудование и другие, лучшее использование которых необходимо стимулировать также, как и в промышленности. Наконец,

1 См.: Просандеев А. К. Вопросы хозяйственного расчета в советской торговле. Ростов-на-Дону, 1971, с. 188.

2 В работе "К жилищному вопросу" Ф. Энгельс писал, что квартирная плата должна в том числе покрывать проценты на издержки по постройке дома, т. е. процент на вложенный капитал в нежилые помещения (Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т. 18, с. 211).

помимо заемных средств у торговых предприятий и организаций СССР на начало 1971 г. имелось в наличии около 13 млрд собственных оборотных средств, за которые плата не вносится, а процентная ставка за кредит, как уже говорилось, является низкой для того, чтобы выполнять стимулирующую роль по отношению к заемным средствам.

Приведенные аргументы, по нашему мнению, свидетельствуют в пользу введения рассматриваемого нормативного платежа в торговле с учетом особенностей хозрасчета в этой отрасли народного хозяйства.

Как было показано ранее (см. § 2 I главы) для торговли характерен далеко не равный удельный вес стоимости основных и оборотных средств. Размер прибыли и товарооборота на 1 руб. основных фондов сильно отличается от результатов, полученных на 1 руб. оборотных средств. Например, в рижском магазине "Сакта" товарооборот на 1 руб. основных фондов в 1971 году составил 47,6 руб., а на 1 руб. оборотных средств - 7,2 руб.; в продмаге РЦУ - соответственно 208,8 и 24,2 руб.; в "Текстильшвейобушьторге" - 141,8 и 5,3 руб. Следовательно, единая ставка за обе составные части производственных фондов не будет в равной мере стимулировать их рациональное использование. Так, при стзэне платы за фонды равной, например, 12% "Текстильшвейобушьторг" должен был бы внести в бюджет из прибыли за основные фонды 76,1, за оборотные средства - 2033,8 тыс. руб., "Сакта" - соответственно 33 и 217,3 тыс. руб.; продмаг РЦУ - 11,8 и 101,6 ^{тыс./}руб. Расчеты показывают, что при одинаковой ставке плата за основные фонды может быть возмещена в результате улучшения использования оборотных средств: в торге на 4,2%, в "Сакте" - на 15%,

в продмаге на II%. В связи с этим представляется целесообразным проверить в порядке эксперимента установление в торговле раздельной платы за основные фонды и оборотные средства.

Плату за фонды из прибыли в бюджет должны вносить торги, торговые и торгово-промышленные объединения или крупные предприятия, имеющие расчетный счет в банке. Именно к объединениям (торгам) в наибольшей степени применима категория хозрасчета. Внутри них, в свою очередь, должны развиваться элементы внутреннего хозрасчета с выявлением прибыли по каждому магазину¹. Это даст возможность выявить объективные условия хозяйствования каждого коллектива и принять меры ^{их} выравнивания ~~условий хозяйствования~~ за счет фондов экономического стимулирования торгова.

Кроме платы за фонды целесообразно, чтобы торговые предприятия, объективно находящиеся в лучших условиях по сравнению с другими, вносили бы рентные платежи, устанавливаемые в процентах от прибыли на длительный период времени. Необходимо учесть ренту по местоположению и ренту, обусловленную тем, что "... применяются лучшие методы труда, новые изобретения, усовершенствованные машины, химические средства и т.д...."², т.е. дифференциальную ренту II.

Мыдвигаем точку зрения о рентных платежах в порядке постановки вопроса и в данной работе не претендуем на исчерпывающее изложение всех проблем применения этой категории.

¹ Положительный опыт такого рода организации внутреннего хозрасчета имеется в рижском Текстильвейвобульторге, в ряде московских торгов.

² Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т. 25, ч. II, с. 195.

Попытаемся лишь высказать некоторые соображения по принципиальным методологическим положениям: как взимать рентные платежи из прибыли и на какие цели их направлять?

Представляется, что платежи должны начисляться с ресурсов, а не с единицы реализованной продукции. В противном случае предприятие, продав меньше товаров, будет платить и меньше ренты, хотя оно возможно имеет более лучшее местоположение и другие объективные преимущества по сравнению с другими коллективами. Предлагаемый порядок на практике очевидно встретит определенные трудности, связанные с обоснованной оценкой ресурсов каждого магазина, затем торгового центра в целом и т.д. Но думается, что указанные трудности преодолимы. Дело в том, что для торговли вопрос о рентных платежах не является принципиально новым, т.к. теоретически эти платежи должны учитываться в арендной плате. На практике попытка учета местоположения магазинов проявилась в дифференциации арендной платы по городам и районам страны. Однако это лишь одна из ступеней действительно научно обоснованной системы рентных платежей как составной части арендной платы. На следующем этапе необходимо дифференцировать арендную плату и внутри городов. Дифференциация арендной платы обуславливает индивидуальный характер ее составляющих: амортизационных отчислений и рентных платежей (лишь одна из составляющих — норматив платы за фонды устанавливается в одинаковом разкере). Наконец, система рентных платежей станет действительно одним для отрасли правилом экономического поведения, если их будут выплачивать и предприятия, не вносящие арендной платы (которые находятся на балансе органов управления торговли).

После уплаты за фонды (для всех хозяйственных ячеек) и уплаты рентных платежей (только для тех коллективов, которые находятся в объективно лучших условиях) следующим платежом из прибыли, по нашему мнению, следует установить проценты за кредит. Последние, как известно, в настоящее время относятся на издержки обращения. Перемещение уплаты процентов за кредит в прибыль отнюдь не является механическим процессом, как это кажется на первый взгляд. Разница заключается в том, что если фонды экономического стимулирования образуются из прибыли после уплаты всех названных выше платежей, то коллективы заинтересованы в уменьшении расходов по процентам за кредит, а значит - в сокращении сверхнормативных запасов товаров. Если же проценты за кредит входят в издержки обращения, то имеется реальная возможность (как это было показано при анализе работы предприятий) перекрыть перерасход по этой статье экономией по другим статьям издержек обращения, в том числе за счет культуры обслуживания.

О необходимости уплаты процентов за кредит из прибыли свидетельствует также объективная экономическая природа этого платежа. Плата за фонды и за кредит при всем своем различии имеют общее содержание: для них характерен временный разрыв между моментом приобретения производственных фондов и сроками уплаты, оба они являются общественно-необходимой мерой использования общенародных средств производства. Отсюда вытекает, что уплата за собственные и кредитные ресурсы должна осуществляться из одного источника - прибыли.

После уплаты первоочередных платежей у коллективов

остается часть прибавочного продукта, которая принимает форму так называемой чистой (расчетной) прибыли. В общем виде она рассчитывается по следующей формуле:

$$P_i = T_{qi} - И_{qi} - (K_{qi} \cdot E_n + D_i + П_{\lambda i}), \text{ где:} \quad (y)$$

- P_i - чистая прибыль;
- T_{qi} - торговая скидка от реализации товаров Q в i -ом году;
- $И_{qi}$ - издержки обращения для реализации товаров Q в i -ом году;
- K_{qi} - вложения в производственные фонды для получения товарооборота Q в i -ом году;
- E_n - норма платы за фонды;
- D_i - рента по местоположению и дифференциальная рента II согласно оценке ресурсов в i -ом году;
- $П_{\lambda i}$ - проценты за кредит λ в i -ом году.

По сравнению с массой балансовой прибыли чистая прибыль в качестве критерия эффективности имеет определенные преимущества. В этом показателе нивелируются ряд объективных факторов хозяйствования, не зависящих непосредственно от деятельности хозяйственных объектов. Чистая прибыль дает возможность судить о получении расходов сверх достижения определенных общественных требований благодаря лучшей работе. Наконец, рассматриваемый показатель представляет собой разницу между результатом и полными издержками, включая единовременные затраты (K_{qi}). Вместе с тем следует отметить, что рассматриваемая обособившаяся часть прибыли содержит и те недостатки, которые

присудит массе прибыли как целому, и поэтому не может служить единственным показателем эффективности.

Непосредственно из чистой (расчетной) прибыли должны образовываться фонды экономического стимулирования коллективов согласно установленным нормативам. Далее^{е/} из прибыли должны покрываться все плановые затраты хозяйственных ячеек: прирост собственных оборотных средств, отчисления в фонд потерь от уценки товаров и др. Наряду с самофинансированием плановых затрат, определенных в пятилетнем плане, необходимо для этих целей шире использовать кредит с последующим погашением ссуды из прибыли.

Опыт по применению хозрасчетных форм планового руководства в нижестоящих звеньях управления создает предпосылки для перевода всей отрасли на хозяйственный расчет. Перевод на хозрасчетное самофинансирование уже осуществлен в Министерстве приборостроения, средств автоматизации и систем управления СССР, а также в Главмосавтогране Мосгорисполкома^I. Новое в организации хозрасчетных отношений состоит в следующем: основой планирования производственно-хозяйственной деятельности является пятилетний план, в соответствии с которым министерству утверждаются нормативы длительного действия: норматив прибыли, оставляемой в распоряжении отрасли для осуществления расширенного воспроизводства, экономического стимулирования предприятий и покрытия других плановых затрат и норматив общего фонда заработной платы, который определяется в процентном отношении к реализуемой продукции с учетом обеспечения опережающего

^I Подробнее об этом см. в книге: Бунин П. Г. Проблемы хозрасчета и финансов в условиях реформы. М., 1970, с. 179-188.

роста производительности труда по сравнению с ростом заработной платы. Все текущие и перспективные затраты отрасли полностью осуществляются за счет собственной прибыли и амортизационных отчислений.

По мере развития торговли, укрепления ее материально-технической базы, совершенствования перспективного планирования, следует изучить возможность перехода (сначала в порядке эксперимента) республиканских министерств торговли на хозрасчетное самофинансирование.

4. Образование и использование фондов экономического стимулирования

Совершенствование образования фондов экономического стимулирования связано прежде всего с проблемой установления фондобразующих показателей.

Следует отметить, что стимулирование по трем фондобразующим показателям (объем товарооборота, прирост товарооборота и прибыль), которое применялось на предприятиях управления торговли гг. Даугавпилса и Елгава, не обнаружило своих преимуществ по сравнению с более распространенной методикой (по двум фондобразующим показателям). Более того, прибыль от реализации товаров по предприятиям указанных управлений в 1972 г. составила лишь 98,2% к прибыли 1971 г., рентабельность понизилась на 0,16 пункта (с 1,86 до 1,70% к товарообороту)^I. Положительным

^I В целях сопоставимости прибыль от реализации в 1971 г. корректировалась на сумму премий из фонда заработной платы работников, премирующихся только из фонда материального поощрения.

итогом является достижение довольно высоких темпов прироста товарооборота (по управлениям^м/торговли г.г. Даугавпилса и Елгавы - соответственно 8,2 и 7%), но они уступали темпам роста, достигнутым на переведенных предприятиях г. Риги (в среднем - 8,5%), которые стимулировались за объем товарооборота и массу прибыли.

Практика показывает, что темпы роста товарооборота постоянно колеблется по годам из-за неравномерности распределения капитальных вложений по предприятиям, изменения ассортимента, цен и т.д. При образовании фондов поощрения следует учитывать эти обстоятельства и не наказывать коллективы за снижение темпов роста по объективным причинам. Однако при поощрении за прирост товарооборота (наряду с объемом товарооборота и прибылью) изменения в темпах роста вызывают неоправданные колебания величины фондов поощрения.

Следует также отметить, что рассматриваемый метод фондобразования отрицательно сказывается на заинтересованности торговых организаций (предприятий) в высоких плановых заданиях. Если базой для расчета темпов роста является достигнутый уровень предыдущего года, то чем он выше, тем труднее его сохранить и тем более увеличить. Поэтому у коллективов может возникнуть стремление занижать проекты планов, чтобы обеспечить увеличение отчислений в фонд поощрения в последующие годы.

Более обоснованной является методика образования фондов экономического стимулирования в зависимости от двух показателей - объема товарооборота и прибыли. Вместе с тем, необходимо учитывать, что если темпы роста товарооборота превысят темпы роста прибыли, то возникает опасность начисления средств для

поощрения при отсутствии созданного для этой цели источника - прибыли. Возможно также, что уменьшение отчислений в фонды поощрения за невыполнение плана прибыли перекроется дополнительными отчислениями за перевыполнение плана товарооборота.

Чтобы избежать возникновения указанных противоречий установлено^I: если план по прибыли недовыполнен, а план товарооборота перевыполнен, то общий размер отчислений в фонды не может превышать суммы отчислений, предусмотренной по плану; общий размер отчислений может превышать плановую сумму фондов лишь в пределах полученной сверхплановой прибыли; при определении плановой суммы фондов темп их роста не может превышать темп роста прибыли. Но вследствие осуществления этих мер появляются новые коллизии: нарушается стабильность нормативов отчислений в фонды экономического стимулирования и, тем самым, снижается заинтересованность коллективов в росте объема товарооборота и прибыли. Поэтому целесообразно не корректировать хозрасчетные фонды, которые должны исчисляться по стабильным (известным на ряд лет вперед) нормативам, а регулировать возможные диспропорции из централизованных фондов материального поощрения или за счет неиспользованных остатков фондов поощрения торговых организаций (предприятий).

Задача повышения эффективности образования и использования хозрасчетных фондов требует обоснованной их увязки с фактическими показателями работы коллективов и уровнем выполнения плана.

^I См.: Разъяснение к методическим указаниям по переводу предприятий и организаций государственной торговли на новую систему экономического стимулирования. - Письмо Министерства торговли СССР от 27 апреля 1972 г. № 060-75.

Рассмотрим, как решалась эта проблема в новых условиях экономического стимулирования (на примере рижского "Текстильшвейбувьторга").

Таблица 13

Взаимосвязь фактических результатов, выполнения плана и фонда материального поощрения в "Текстильшвейбувьторге"

	1968	1969	1970	1971	1972
Объем товарооборота					
в % к предыдущему году	119,2	111,6	105,9	99,3	104,6
% выполнения плана	106,1	96,3	100,5	98,0	100,2
Балансовая прибыль					
в % к предыдущему году	136,1	115,7	105,1	98,9	108,0
% выполнения плана	112,0	97,1	100,4	95,5	102,4
Начислено в фонд материального поощрения					
в % к предыдущему году	190,3	99,5	121,1	93,7	119,2
Использовано из фонда материального поощрения					
в % к предыдущему году	185,5	78,0	120,3	96,9	112,1

Сравнение динамики оценочных показателей, степени выполнения плана и движения фонда материального поощрения показывает, что даже при значительном фактическом росте товарооборота и прибыли (в 1969 г.) в случае невыполнения плана отчисления в рассматриваемый фонд абсолютно уменьшились и наоборот - при минимальном выполнении плана (1970 г. и 1972 г.) они растут в 3-5 раз быстрее, чем фактический прирост указанных показателей. Подобное соотношение может привести к снижению стимулов продажи нужных потребителю товаров, к ослаблению внимания к культуре обслуживания, экономии времени покупателей.

На XXIV съезде КПСС Л.И.Брежнев подчеркнул, что отрасли сферы услуг - "это не просто отрасли, призванные выполнять план, а службы, непосредственно имеющие дело с людьми, со всем разнообразием их вкусов, с человеческим настроением. Сводить их работу только к процентам выполнения плана и прибыли, видимо, нельзя"¹. Это в полной мере относится и к торговле. Думается, что отчисления в поощрительные фонды целесообразно производить в соответствии с фактическими показателями работы торговых организаций (предприятий), а выполнение плана считать обязательным условием при премировании. За необходимость отчислений в хозяйственные фонды по фактическим результатам высказываются многие хозяйственные работники.

Особо хотелось бы остановиться на образовании хозяйственного фонда развития торговли. Экономическим назначением этого фонда является обеспечение простого и расширенного воспроизводства основных фондов сферы обращения. Поэтому в торговле назрела необходимость формировать фонд развития за счет двух источников: прибыли и амортизационных отчислений (предназначенных для капитального ремонта и частично - для полного восстановления основных фондов).

Предлагаемый порядок образования фонда развития торговли даст возможность увеличить его масштабы. Иначе при существующем порядке фондообразования для многих торговых организаций (предприятий) фонд развития носит чисто символический характер².

¹ Материалы XXIV съезда КПСС. М., 1971, с.54.

² В 1972 г. в фонд развития торговли было начислено рижскому "Текстильвейобувьторгу" - 35, "Сакте" - 8, "П горпрому" - 31, Хозторгу - 29, "Детскому миру" - 31,5 тыс.руб. и т.д.

Количественные изменения создадут предпосылки для качественно-го укрепления хозрасчета: уменьшится перераспределение амортизационных отчислений, получит дальнейшее развитие принцип самоокупаемости.

До сих пор мы рассматривали проблемы совершенствования образования хозрасчетных фондов. Не менее важное значение для повышения эффективности хозрасчетного стимулирования имеют принципы их использования.

В условиях новой системы планирования и экономического стимулирования коллективам предоставлены права в области организации системы премирования. На исследуемых нами организациях (предприятиях) были повышены размеры премий продавцам и кассирам за выполнение плана (с 10 до 16% к окладу)¹ и соответственно - уменьшены за перевыполнение плана. Для всех работников разработаны обязательные и дополнительные условия премирования (при невыполнении дополнительных условий они лишаются премии на 50%). Разработана также методика выплаты вознаграждений по итогам работы за год.

Использование фонда материального поощрения позволило поднять роль переменной части оплаты труда (премий) в стимулировании улучшения общих результатов работы коллективов. Это проявляется в увеличении относительного (по отношению к фонду заработной платы) и абсолютного размера премий после перехода торговых организаций (предприятий) на новую систему экономичес-

¹ В рижском "Текстильвейобувьторге" размер премий кассиров-контролеров магазинов самообслуживания за выполнение плана по товарообороту повышен до 20% к окладу (вместо 16% к окладу в обычных магазинах). Этот опыт достоин распространения.

кого стимулирования (см.таблицу 14).

Таблица 14

Премии работников, премируемых только из фонда материального поощрения, по некоторым торгам и крупным предприятиям управления торговли г.Риги¹

Организации и предприятия	В % к фонду зарплаты		Удельный вес в совокупном фонде оплаты труда(в %)		Абсолютный среднемесячный размер премий(в руб)	
	1971	1972	1971	1972	1971	1972
"Детский мир"	19,0	30,8	16,0	23,5	17,4	29,0
РЦУ	17,1	25,4	14,6	20,3	19,0	28,3
II горпромторг	18,4	26,1	15,6	20,7	17,4	25,9
Хозторг	17,6	25,8	15,0	20,5	22,0	29,7
I горпромторг	27,2	31,4	21,4	23,9	23,7	30,2

Вместе с тем, повышение роли премий не умаляет значения основной части оплаты труда, которая также должна начисляться в зависимости от результатов хозяйственной деятельности. Но на практике, несмотря на предоставленное право устанавливать ту или иную форму оплаты труда, по-прежнему значительная часть доходов выплачивается в зависимости от числа занятых лиц.

В печати справедливо указывалось на необходимость перехода в торговле от повременной заработной платы на сделную оплату труда и освещался опыт работы розничных торговых предприятий по этой системе². Имеется положительный опыт работы по

¹ В совокупность премий включены также вознаграждения по итогам работы за 1972 г.

² См., например: Агарков И., Шенков В. Эксперимент в оплате труда. - "Экономическая газета", 1972, № 50. Никитин А. Поиск без продолжения. - "Известия", 1972, 15 ноября. Шинюв А. Условия повышения эффективности труда в торговле. - "Социалистический труд", 1971, № 4.

сдельной оплате труда и в трех магазинах Пролетарского райторга в г.Риге. За год работы в этих магазинах производительность труда возросла на 19,6% и среднемесячная заработная плата на одного работника - на 12,5%, в то время как у трех аналогичных магазинов, работающих в сходных условиях, но применяющих повременную оплату труда - соответственно на 7,5 и 4,8%. Опыт показывает, что оплата труда в зависимости от фактического товарооборота с наибольшей эффективностью применяется в магазинах самообслуживания.

В постановлении Совета Министров СССР от 21 июня 1971 г. "О некоторых мерах по улучшению планирования и экономического стимулирования промышленного производства" разрешено устанавливать в виде опыта нормативы затрат заработной платы работников на единицу объема продукции в пределах фонда заработной платы, утвержденного по министерству в целом. Назрела необходимость введения обоснованных нормативов на единицу объема товарооборота (в зависимости от его структуры) и в розничной торговле.

Анализ использования фондов материального поощрения по направлениям расходования в организациях (предприятиях) Министерства торговли Латвийской ССР, переведенных на новую систему экономического стимулирования, позволяет выявить некоторые тенденции.

Из года в год увеличивается вознаграждение по итогам работы за год, удельный вес которого в общем итоге в 1972 г. составил 31,3% (см.приложение 37). Оно зависит от продолжительности непрерывного стажа работы на данном предприятии, годового вклада в общие хозяйственные результаты, и, наконец, от трудовой дисциплины каждого работника. Указанную тенденцию следует оце-

нить положительно, т.к. выплаты по итогам года не только усиливают коллективные интересы работников, но и способствуют сокращению текучести кадров^I.

Важная роль в хозяйственном стимулировании принадлежит текущему премированию, удельный вес которого в общем итоге в 1972 г. составил 56,4% (см. приложение 37). Чтобы премии не являлись простой прибавкой к зарплате, важно для каждого отдельного работника четко определить условия премирования. Исследование показывает, что сочетание обязательных и дополнительных условий премирования подчас противоречиво. Так, предусматривая для конкретного работника обеспечение высокого качества обслуживания как обязательное условие премирования, для него в качестве дополнительных условий премирования устанавливают: наличие ассортимента товаров, внедрение прогрессивных методов торговли, обеспечение бесперебойной торговли достаточными товарами и т.д. Но эти условия как раз относятся к факторам качества торгового обслуживания. Не следовало бы работников, в прямые обязанности которых входит, например, следить за поступлением в продажу товаров неудовлетворительного качества, полностью лишать премий за невыполнение этого условия?

Следует отметить, что имеется и положительный опыт установления условий премирования. На рижском предприятии "Сакта" предусмотрено в качестве обязательного условия для премирования заведующих секций - наличие в продаже широкого ассортимента товаров, для товароведов - своевременное представление поставщи-

^I Текучесть кадров является серьезной проблемой в розничной торговле - за последние 5 лет ежегодно увольняются 20-21% наличного состава работников, из них 76-80% - по собственному желанию (данные Минторга СССР).

кам обоснованных заказов и выборка выделенных товарных фондов и т.д.

За обеспечение высокого качества обслуживания коллективов и отдельных работников предусмотрены специальные формы поощрений. На эти цели в 1972 г. было использовано только лишь 10 тыс.руб. или 0,6% общих отчислений в фонд материального поощрения.

Столь незначительное использование автономных поощрений за качество обслуживания частично объясняется отсутствием разработанной методики определения показателей качества обслуживания. Последнее подчас сводят к "отсутствию нарушений правил торговли и существенных замечаний". Следствием такого "условия" является уравнительное распределение премий. Видимо не иметь нарушений и записей в жалобной книге мало для того, чтобы дать высокую оценку деятельности того или иного коллектива или отдельного работника.

Назрела необходимость разработать объективные научные критерии качества обслуживания населения и использовать их в стимулировании. В частности, можно использовать показатели, о которых говорилось ранее (см. § 2 III главы). Чтобы обеспечить связь индивидуального премирования с критериями эффективности, последние должны "расщепляться" на факторы и доводиться до каждого отдельного работника в качестве условия премирования.

Не везде еще придается должное значение вопросу о премировании победителей социалистического соревнования. Об этом свидетельствуют данные об использовании фонда материального поощрения - только лишь 23,5 тыс.руб. или 1,3% указанного фонда использовано на нужды соревнования (см.приложение 37). Задачи

изыскания внутренних резервов и повышения эффективности труда нельзя успешно решить, не используя такое действенное средство развития инициативы, творческого поиска, каким в условиях социализма является соревнование. Для повышения его роли в решающем году пятилетки следует увеличить средства фонда материального поощрения на эти цели, поощрять передовиков торговли морально и материально.

У торговых организаций (предприятий) имеется достаточно средств, которые при правильно составленной смете расходов можно эффективно использовать на премирование за качество обслуживания и за достижения в социалистическом соревновании.

Во-первых, - это переходящие остатки фондов материального поощрения, которые на анализируемых переведенных предприятиях за период 1968-1971 гг. возросли с 88,8 тыс.руб. (38,9% по отношению к использованному фонду) до 254,2 тыс.руб. (соответственно - 92,4%). В 1972 г., когда в новых условиях хозяйствования работала большая группа коллективов, сумма остатков составила 1074,2 тыс.руб. или 58,2% к сумме использованного фонда материального поощрения.

Во-вторых, - средства централизованных фондов материального поощрения, которые создаются в главках, конторах и других торговых объединениях, управлениях торговли согласно новым Методическим указаниям по переводу торговых организаций (предприятий) на новую систему экономического стимулирования. Эти средства целесообразно расходовать по следующим направлениям:

- на премирование победителей в республиканском, областном и городском соревновании;

- на поощрение лучших торговых организаций (предприятий), добившихся высокого качества обслуживания покупателей, более полного удовлетворения спроса населения;

- для пополнения фондов материального поощрения подведомственных торговых организаций (предприятий) в тех случаях, когда показатели их работы временно ухудшились по не зависящим от коллективов причинам;

- для пополнения фондов материального поощрения торговых организаций (предприятий) в тех случаях, когда временно снижаются доходы из-за совершения мероприятий, требующих повышенных текущих и единовременных затрат (например, при внедрении метода самообслуживания).

Дальнейшие теоретические исследования и экспериментальная работа в области экономического стимулирования будут способствовать повышению экономической эффективности торговли - важнейшей отрасли народного хозяйства.

Приложение I

Динамика потребления продуктов питания и
некоторых непродовольственных товаров в СССР

I

(на душу населения, в год)

	Един. изме- рения	1950	1960	1970	1975 (план)	1975 в % к 1950
I. Продовольственные товары						
Мясо и мясопродукты	кг	26	40	48	59	227
Молоко и молочные продукты	кг	172	240	307	340	198
Яйца	штуки	60	118	158	192	320
Рыба и рыбопродукты	кг	7	9,9	15,4	22	314
Сахар	кг	11,6	28	38,8	43	371
Овощи и бахчевые	кг	51	70	83	109	214
Хлеб и хлебопродукты	кг	172	164	149	148	86
Картофель	кг	241	143	130	120	49,8
2. Непродовольственные товары						
Ткани	кв.м	16,5	26,1	30,4	35	212
в том числе:						
хлопчатобумажные	кв.м	13,9	19,2	21,2	22,9	165
шерстяные	кв.м	1,3	2,2	2,7	3,7	285
шёлковые	кв.м	0,6	3,4	4,7	6,3	1050
льняные	кв.м	0,7	1,3	1,8	2,1	300
Трикотажные изделия	штуки	1,1	2,9	5,3	7,6	691
Кожаная обувь	пар	1,1	1,9	3,0	3,6	327
Чулочно-носочные изделия	пар	2,6	4,9	6,0	6,9	265

I

Таблица составлена по данным: Тихов В. Развитие внутренней торговли в девятой пятилетке. - "Плановое хозяйство", 1972, № 2, с.7;

"Народное хозяйство СССР 1922-1972", М., 1972, с.372.

Группировка магазинов государственной торговли СССР по размерам товарооборота, площади и численности работников (данные единовременного учета за IV квартал 1961 и 1968 гг.)¹

	IV квартал 1968 г.						IV квартал 1961 г.					
	Число магазинов на I января 1969 г.	Удельный вес в общем количестве магазинов (в %)	Среднесписочная численность работников (тыс. чел.)	Удельный вес в общей численности работников (в %)	Площадь магазинов (тыс. кв. м)	Удельный вес в общей площади магазинов (в %)	Число магазинов на I января 1962 г.	Удельный вес в общем количестве магазинов (в %)	Среднесписочная численность работников (тыс. чел.)	Удельный вес в общей численности работников (в %)	Площадь магазинов (тыс. кв. м)	Удельный вес в общей площади магазинов (в %)
Все магазины	148532	100	1600,3	100	25127	100	136731	100	1036,5	100	15750	100
в том числе:												
с товарооборотом за IV квартал тыс. руб.												
до 20	36534	24,6	65,1	4,1	1737	6,9	42439	31,0	72,5	7,0	1088	6,9
21-40	30635	20,6	118,7	7,4	2127	8,5	31746	23,2	94,9	9,2	1964	12,5
41-60	17803	12,0	91,9	5,7	1683	6,7	16338	12,0	80,2	7,7	1431	9,1
61-100	19866	13,4	154,9	9,7	2575	10,2	16795	12,3	125,2	12,1	2003	12,7
101-150	13440	9,0	158,1	9,9	2371	9,4	10677	7,8	120,8	11,6	1788	11,4
151-200	7919	5,3	127,8	8,0	1945	7,7	5821	4,3	88,8	8,6	1234	7,9
201-300	8944	6,0	193,6	12,1	2823	11,2	12865 ²	9,4	454,1	43,8	5545	35,2
301-400	4826	3,3	142,6	8,9	2150	8,6						
свыше 400	8565	5,8	547,6	34,2	7716	30,7						

1. Таблица составлена по данным: "Народное хозяйство СССР в 1969 г." М., 1970, с. 634-635; статистический сборник "Советская торговля" М., 1964, с. 218-219.

2. Приводятся данные по числу магазинов с товарооборотом свыше 200 тыс. руб. из-за отсутствия более подробных данных о магазинах с товарооборотом 301-400 и более тыс. руб.

Структура собственных основных фондов и оборотных средств
в торговле СССР (включая оптовую, розничную торговлю и общественное питание) ^I

(на конец года)

	1960		1965		1971	
	Сумма (млн. руб.)	%	Сумма (млн. руб.)	%	Сумма (млн. руб.)	%
Производственные фонды - всего	30282	100	48657	100	70258	100
в том числе:						
основные фонды	4550	15,3	11396	23,4	15800	22,5
оборотные средства	25732	84,7	37261	76,6	54458	77,5
Товарно-материальные ценности - всего	22474	-	32421	-	47447	-
в % к производственным фондам	-	74,2	-	66,6	-	67,5
в % к оборотным средствам	-	87,3	-	87,0	-	87,1
Товары - всего	20654	-	30054	-	44125	-
в % к производственным фондам	-	68,2	-	61,8	-	62,8
в % к оборотным средствам	-	80,3	-	80,7	-	81,0
в % к товарно-материальным ценностям	-	91,9	-	92,7	-	93,0

^I Таблица составлена по данным "Народное хозяйство СССР 1922-1972 гг". М., 1972, с. 470, 472, 477.
"Страна Советов за 50 лет". М., 1967, с. 36-37; "Вестник статистики", 1972, № 12, с. 89.

Источники образования оборотных средств по народному
хозяйству СССР и в том числе в торговле I

(на конец года, в %))

	1960 г.		1965 г.		1970 г.	
	по народ- ному хозяй- ству	в торгов- ле	по народ- ному хозяй- ству	в торгов- ле	по народ- ному хозяй- ству	в торгов- ле
Источники образования оборот- ных средств - всего:	100	100	100	100	100	100
Собственные и приравненные к ним средства	38,8	29,4	38,3	27,7	34,1	25,8
Кредиты банка	44,3	58,8	47,1	62,0	45,9	61,5
Кредиторы	14,0	11,2	11,5	9,6	13,3	11,5
Прочие источники	2,9	0,6	3,1	0,7	6,7	1,2

I

СССР

Таблица составлена по данным: " Народное хозяйство в 1970 г.", М., 1971 г., с.710,711.

Приложение 5

Оклады работников торговли массовых
профессий I

Наименование должностей	Месячный оклад (руб.)		В % к наиболь- шему ок- ладу со- ответст- вующей профес- сии	В % к окладу стар- шего про- давца	В % к оклад работника соответст- вующей про- фессии с кв лиффикацией выше на одну ступень
	В Москве и Ленин- граде	В ос- тальных городах и насе- ленных пунктах			
Старший продавец	77,00	70,00	100,0	100,0	100,0
Продавец	70,40	64,00	91,4	91,4	91,4
Младший продавец	68,20	62,00	88,6	88,6	96,8
Старший кассир	72,60	66,00	100,0	94,3	100,0
Кассир	68,20	62,00	93,9	88,6	93,9
Младший кассир	66,00	60,00	90,9	85,7	96,8
Контролер, контролер-кассир	72,60	66,00	100,0	94,3	100,0
Фасовщик	66,00	60,00	90,9	85,7	90,9

I

Указываются оклады после повышения в 1968 г.

минимальной гарантированной заработной платы работникам
всех отраслей народного хозяйства до 60 руб.

Должностные оклады ИТР, специалистов
и обслуживающего персонала

Наименование должностей	Месячный оклад (рублей)	В % к окладу старших специалистов	В % к окладу работников соответствующей профессии с квалификацией выше на одну ступень
Старшие специалисты (ст. инженер, ст. экономист, ст. товаровед и т.д.)	90-100	100	100
Специалисты (инженер, экономист, товаровед и т.д.)	80-100	88,9-100	88,9-100
Техники всех специальностей	70- 80	77,8- 80	80-87,50
Служащие (в зависимости от должности)	60- 90	66,7- 90	100
Младший обслуживающий персонал	60	60-66,7	66,7-100

Группа предприятий (тыс. руб.)	I (свыше 2500)	II (1250- 2500)	III (500- 1250)	IV (200- 500)	V (100- 200)	VI (50- 100)	VII (25- 50)	VIII (13- 25)	Уш группа в % к I
Наименование долж- ностей	Месячные должностные оклады по группам предприятий (руб.)								группе
Директор (заведующий)	180-200	160-180	140-160	130-140	120-130	110-120	90-110	80-90	44,4-45,0
Главный бухгалтер	150-160	130-150	120-130	110-120	100-110	90-100	70-90	-	46,7-56,3
Начальник отдела (торгового, пла- нового, организа- ционного, снабжения)	130-150	120-130	110-120	-	-	-	-	-	84,6-80,0
Заведующий то- варной секцией	130-150	120-130	110-120	100-110	90-100	80-90	70-80	-	53,8-53,3
Начальники остальных отде- лов	110-120	-	-	-	-	-	-	-	100

I

Разделение предприятий на группы происходит в зависимости от объема товарооборота.

Приложение 8

I

Рентабельность розничной торговли СССР

(в % к товарообороту)

Годы	Реализованные скидки	Издержки обращения	Прибыль от реализации товаров
1940	10,70	8,17	2,53
1950	8,16	6,46	1,70
1955	8,43	5,74	2,69
1958	8,01	5,31	2,70
1959	7,93	5,38	2,55
1960	7,76	5,45	2,31
1961	7,63	5,70	1,93
1962	7,53	5,77	1,76
1963	7,51	5,84	1,67
1964	7,51	5,88	1,63
1965	7,55	6,25	1,30 ²
1966	7,88	6,36	1,52
1970	8,35	6,55	1,80

I

Таблица составлена по данным: " Народное хозяйство СССР в 1970 г". М., 1971, с.600

2

С учетом дотации из бюджета на покрытие дополнительных расходов по заработной плате прибыль составила 1,62% к товарообороту.

Приложение 9

Рентабельность отдельных торгов
Министерства торговли СССР I

Наименование торгов	Рентабельность в % к товаро-обороту		
	1960	1966	1966 в % к 1960
I. Продовольственные торгов - всего	1,40	0,77	56
в том числе:			
пищеторги	1,40	0,77	56
хлеботорги	0,70	0,41	59
молокоторги	1,50	1,71	111
плодоовощторги	1,70	0,71	42
мясорыбторги	1,10	0,67	61
торги и конторы "Гастроном"	1,70	0,84	50
II. Промтоварные торгов - всего	3,10	1,63	53
в том числе:			
промторги	2,90	1,40	48
текстильторги	1,50	0,95	63
текстильшвейобувьторги	2,70	1,81	67
обувьторги	2,90	1,72	73
торги одежды	4,00	2,81	70
хозторги	5,00	1,70	34
мебельторги	4,10	1,82	44
хозмебельторги	4,60	1,50	33
культорги	5,50	2,48	45
спортторги	3,00	1,78	59
спорткультторги	4,10	1,92	44
торги галантерей	3,70	1,59	43
III. Уставные универмаги	3,30	2,20	67

I

Таблица составлена по данным статистических сборников ЦСУ СССР "Розничная торговля СССР", 1960 г., 1966 г.

Приложение 10

Рентабельность предприятий розничной
торговли основных торгующих организа-
ций Латвийской ССР ^I

Годы	Наценка на проданные товары		Издержки обращения		Прибыль от реал- зации товаров	
	млн. руб.	в % к то- варообо- роту	млн. руб.	в % к то- варообо- роту	млн. руб.	в % к то- варообо- роту
1958	66,1	8,15	40,6	5,00	25,5	3,15
1959	70,3	8,07	44,5	5,11	25,8	2,96
1960	75,9	7,89	48,6	5,05	27,3	2,84
1961	76,5	7,77	51,7	5,25	24,8	2,52
1962	79,7	7,68	55,9	5,38	23,8	2,30
1963	81,2	7,57	60,2	5,61	21,0	1,96
1964	82,6	7,49	62,0	5,62	20,6	1,87
1965	90,7	7,44	73,3	6,01	17,4	1,43
1970	152,0	7,92	113,3	5,91	38,7	2,10
1971	160,5	7,90	118,2	5,80	42,3	2,10

I

Таблица составлена по данным Министерства
торговли Латвийской ССР.

Источники образования фондов экономического стимулирования
в 1968 г. (год перевода на новые условия хозяйствования) ¹

(тыс.руб.)

	Фонд материального стимулирования				Фонд социально-культурных мероприятий, жилищного строительства				Всего фондов экономического стимулирования			
	фонд торгового предприятия	премии из фонда заработной платы	дополнительная прибыль	общая сумма	фонд торгового предприятия	премии из фонда заработной платы	дополнительная прибыль	общая сумма	фонд торгового предприятия	премии из фонда заработной платы	дополнительная прибыль	общая сумма
Текстильшвей- обувьторг	20	95	30,6	145,6	3,0	-	14,0	44	50,0	95,0	44,6	189,6
Сакта	2,4	17,3	0,8	20,5	3,8	-	3,0	6,8	6,2	17,3	3,8	27,3
Продмаг РЦУ	5,2	40,8	13,4	59,4	7,8	-	0,9	8,7	13,0	40,8	14,3	68,1
Итого:	27,6	153,1	44,8	225,5	41,6	-	17,9	59,5	69,2	153,1	62,7	285,0
Удельный вес (в %)	12,2	67,9	19,9	100,0	69,9	-	30,1	100,0	24,3	53,7	22,0	100,0

I

Таблица составлена по отчетам указанных в ней торговых предприятий.

Плановые нормативы отчислений от прибыли в фонды экономического стимулирования для экспериментальных предприятий и организаций

Латвийской ССР I

(в процентах)

	Фонд материального стимулирования			Фонд социально-культурных мероприятий, жилищного строительства и улучшения материально-технической базы		
	от плановой прибыли	от сверхплановой прибыли	к фонду заработной платы	от плановой прибыли	от сверхплановой прибыли	к фонду заработной платы
"Текстильшвейобувьторг"	6,6	4,6	16,9	2,0	55,4	5,0
" Сакта "	7,5	5,2	11,2	2,5	54,8	3,7
" Продмет РЦУ "	13,6	9,5	12,1	2,0	50,5	1,8

I

Таблица составлена по данным Министерства торговли Латвийской ССР

Источники образования фондов экономического стимулирования
в 1972 г. (год перехода на новые условия хозяйствования) I

(тыс.руб.)

	Фонд материального поощрения				Фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства			Фонд развития торговли			Всего фондов экономического стимулирования				
	фонд преми- ятия	преми- и из да за работ- ной платы	допол- нитель- ная при- быль	об- щая сум- ма	фонд преми- ятия	допол- нитель- ная при- быль	об- щая сум- ма	фонд преми- ятия	допол- нитель- ная при- быль	об- щая сум- ма	фонд преми- ятия	преми- и из да за работ- ной платы	допол- нитель- ная при- быль	об- щая сум- ма	
Управление торговли г. Даугавпилс	13	239	111	363	13	34	47	6	32	38	32	239	177	448	
Управление торговли г. Елгава	11	152	64	227	11	39	50	5	27	32	27	152	130	309	
Хозторг	14	86	54	154	14	26	40	7	23	30	35	86	103	224	
II Горпромторг	13	110	49	172	13	37	50	6	24	30	32	110	110	252	
Универмаг "Детский Мир"	9	71	52	132	8	37	45	4	24	28	21	71	113	205	
Всего:	60	658	330	1048	59	173	232	28	130	158	147	658	633	1438	
Удельный вес(в%)	5,7	62,8	31,5	100	25,4	74,6	100	17,7	82,3	100	10,2	45,8	44,0	100	

I

Таблица составлена по отчетным данным управлений торговли гг. Рига, Даугавпилса и Елгавы.

Влияние фондообразующих показателей на образование фондов экономического стимулирования по организациям (предприятиям) Управления торговли г. Риги в 1972 году I

	Фонд материального поощрения				Фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства				Фонд развития торговли				Всего фондов экономического стимулирования				Выполнение плана (в процентах)	
	от прибыли		от товарооборота		от прибыли		от товарооборота		от прибыли		от товарооборота		от прибыли		от товарооборота			
	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. вес	Товарооборота	Прибыли
1. Текстильшвейнообувьторг	105,76	50,8	102,41	49,2	16,07	51,7	15,03	48,3	16,39	50,6	15,97	49,4	138,22	50,9	133,41	49,1	100,2	102,5
2. I Горпротторг	89,86	47,4	99,63	52,6	31,78	47,5	35,11	52,5	25,71	45,9	30,36	54,1	147,35	47,2	165,10	52,8	103,0	101,6
3. II Горпротторг	82,50	49,0	86,00	51,0	24,00	49,0	25,00	51,0	14,40	48,6	15,20	51,4	120,90	48,9	126,20	51,1	100,3	100,4
4. Хозторг	75,04	50,2	74,37	49,8	19,60	50,0	19,57	50,0	14,72	50,5	14,40	49,5	109,36	50,2	108,34	49,8	98,5	100,0
5. "Детский мир"	62,40	50,7	60,70	49,3	22,60	50,5	22,10	49,5	14,30	50,9	13,80	49,1	99,30	50,7	96,60	49,3	102,2	104,6
6. РЦУ	145,50	49,9	146,10	50,1	51,90	50,2	51,40	49,8	29,20	49,2	30,20	50,8	226,60	49,9	227,70	50,1	101,0	101,8
7. Продмаг РЦУ	47,70	60,0	31,80	40,0	6,50	47,8	7,10	52,2	0,68	40,5	1,00	59,5	54,88	57,90	39,90	42,1	101,2	105,0
8. "Сакта"	19,59	50,8	19,01	49,2	5,42	50,5	5,31	49,5	3,89	51,7	3,64	48,3	28,90	50,8	27,96	49,2	105,0	110,0

Всего:	628,35	50,3	620,02	49,7	177,87	49,6	180,62	50,4	119,29	48,9	124,57	51,1	925,51	50,0	925,21	50,0	101,2	102,2

I

Таблица составлена по отчетам указанных в ней организаций и предприятий.

Нормативы отчислений в фонды экономического стимулирования по
торговым организациям (предприятиям) Министерства торговли
Латвийской ССР в 1972 г. ^I

(в процентах)

Наименование организаций (предприятий)	Фонд материального поощрения			Фонд социально-культурных мероприятий			Фонд развития торговли	
	нормативы отчислений в % от			нормативы отчислений в % от			нормативы отчислений в % от	
	прибыли	объема товаро- оборота	прироста товаро- оборота	прибыли	объема товаро- оборота	прироста това- робо- рота	прибыли	объема товаро- оборота
Управление торговли г. Даугавпилсе	12,17	0,180	1,32	1,56	0,023	0,174	1,32	0,026
Управление торговли г. Елгава	10,3	0,191	1,30	1,79	0,036	0,183	1,29	0,03
Рижский I Горпромторг	3,11	0,105	-	1,1	0,037	-	0,89	0,032
Рижский хозторг	4,18	0,129	-	1,09	0,034	-	0,82	0,025
Рижский II Горпромторг	5,16	0,141	-	1,5	0,041	-	0,90	0,025
Рижский Текстильшвейобувьторг	3,29	0,109	-	0,5	0,016	-	0,51	0,017
Универмаг "Детский Мир"	5,12	0,145	-	1,74	0,049	-	1,08	0,030
Рижский центральный универмаг	4,34	0,161	-	1,48	0,055	-	0,80	0,030
Продовольственный магазин Рижского центрального универмага	6,8	0,206	-	0,857	0,026	-	0,0014	0,0004
Предприятие "Сакта"	3,72	0,136	-	1,03	0,038	-	0,723	0,026

^I Таблица составлена по данным Управлений торговли гг. Риги, Даугавпилса и Елгавы.

Приложение I6

Начисления в фонд экономического стимулирования
в зависимости от выполнения плана по товарообороту
и прибыли

Степень выполнения плана по оценочным показателям	Начисления в фонд материального поощрения и фонд социально-культур- ных мероприятий и жилищного стро- ительства
Перевыполнение плана прибыли до 103%	по установленному нормативу
Перевыполнение плана прибыли свыше 103%	по нормативу, пониженному не менее, чем на 30%
Недовыполнение плана прибыли	от недовыполненной суммы прибыли по нормативу, повышенному не менее, чем на 30%
Перевыполнение плана товарооборота до 103%	по установленному нормативу
Перевыполнение плана товарооборота свыше 103%	по установленному нормативу
Недовыполнение плана товарооборота	от недовыполненной суммы по нормативу, повышенному не менее, чем на 30%

Результаты хозяйственной деятельности предприятий, переведенных на новую систему экономического стимулирования в сравнении с остальными предприятиями розничной сети Министерства торговли Латвийской ССР

Показатели	1967		1968		1969		1970		1971		1971		1972	
	по переведенным в 1968 году предприятиям	по остальным предприятиям	по переведенным предприятиям	по остальным предприятиям	по переведенным предприятиям	по остальным предприятиям	по переведенным предприятиям	по остальным предприятиям	по переведенным предприятиям	по остальным предприятиям	по переведенным в 1972 году предприятиям	по остальным предприятиям	по переведенным предприятиям	по остальным предприятиям
Розничный товарооборот - млн. руб.	88,5	718,5	103,6	794,0	115,0	848,5	122,1	924,7	123,4	986,7	593,0	517,1	642,4	537,5
Доходы от торговых скидок - тыс. руб.	4949	46728	5950	54125	6615	57856	6999	62219	7186	65897	39132	33950	42403	35293
в % к товарообороту	5,59	6,5	5,74	6,82	5,75	6,82	5,73	6,73	5,82	6,67	6,60	6,57	6,60	6,57
Издержки обращения тыс. руб.	2547	37136	2744	42471	2877	44766	3033	48118	3135	50133	22783	29827	24454	30414
в % к товарообороту	2,87	5,16	2,65	5,35	2,50	5,28	2,48	5,20	2,54	5,08	3,84	5,77	3,81	5,66
Прибыль от реализации товаров - тыс. руб.	2402	9592	3206	11654	3738	13090	3966	14101	4050	15764	16359	4113	17949	4879
в % к товарообороту	2,71	1,33	3,09	1,47	3,25	1,54	3,25	1,53	3,28	1,59	2,76	0,80	2,79	0,91

I Таблицы, приведенные в приложениях I7-20 составлены на основании расчетов по отчетным данным предприятий Министерства торговли Латвийской ССР, работающих по новой системе экономического стимулирования.

Приложение 18

Динамика экономических показателей предприятий, переведенных на новую систему экономического стимулирования в сравнении с остальными предприятиями розничной сети Министерства торговли Латвийской ССР.

	1968		1969		1970		1971		1972	
	по переведенным предприятиям	по остальным предприятиям	по переведенным предприятиям	по остальным предприятиям	по переведенным предприятиям	по остальным предприятиям	по переведенным предприятиям	по остальным предприятиям	по переведенным предприятиям	по остальным предприятиям
Розничный товароборот в % к предыдущему году	117,0	110,5	111,0	106,9	106,2	109,0	101,1	106,7	108,3	103,9
Доходы от торговых скидок (сумма в % к предыдущему году)	120,2	115,8	111,1	106,8	105,8	107,5	102,7	105,9	108,3	104,0
относительно товарооборота в % к предыдущему году	102,7	104,9	100,2	100,0	99,7	98,7	101,6	99,1	100,0	100,0
Издержки обращения (сумма в % к предыдущему году)	107,7	114,4	104,8	105,4	105,4	107,5	103,4	104,2	107,3	102,0
относительно товарооборота в % к предыдущему году	95,3	103,6	94,3	98,7	99,2	98,5	102,4	97,7	99,2	98,0
Прибыль от реализации товаров (сумма в % к предыдущему году)	128,7	121,3	116,6	112,3	106,1	107,7	102,1	118,8	109,7	118,6
относительно товарооборота в % к предыдущему году	114,0	110,5	105,2	104,8	100,0	99,4	100,9	103,2	101,1	113,8

I-2

В целях сопоставимости данных сумма издержек обращения по переведенным предприятиям в 1967 и 1971 гг. уменьшена, а прибыль от реализации товаров соответственно увеличена на сумму премий из фонда заработной платы (кроме премий продавцам и кассирам).

Результаты хозяйственной деятельности предприятий Министерства торговли Латвийской ССР,
переведенных на новую систему экономического стимулирования в 1968 году.

Показатели	"Текстильшвейобувьторг"					Продмаг РИУ					"Сакте"				
	1968	1969	1970	1971	1972	1968	1969	1970	1971	1972	1968	1969	1970	1971	1972
Розничный товарооборот															
сумма - млн.руб.	76,5	85,4	90,5	89,9	94,0	17,0	18,5	19,6	20,5	21,5	10,1	11,1	12,1	13,1	14,0
темп роста в % к предыдущему году	110,2	111,6	105,9	99,3	104,6	107,8	108,6	106,0	104,6	104,4	117,9	110,1	108,0	108,3	106,9
Доходы от торговых скидок															
сумма - тыс.руб.	4008	4490	4759	4790	4931	1291	1398	1451	1532	1620	651	727	789	863	913
в % к товарообороту	5,24	5,26	5,26	5,33	5,25	7,59	7,57	7,41	7,49	7,53	6,45	6,55	6,54	6,61	6,53
темп роста в % к предыдущему году	122,1	112,0	106	100,7	102,9	114,3	108,2	103,8	105,6	105,7	121,2	111,7	104,9	109,4	105,8
Издержки обращения															
сумма - тыс.руб.	1595	1680	1812	1861	1212	839	870	880	923	948	310	327	341	351	373
в % к товарообороту	2,08	1,97	2,00	2,07	2,04	4,94	4,71	4,50	4,51	4,41	3,07	2,95	2,82	2,69	2,67
темп снижения уровня в % к предыдущему году ^I	7,7	5,3	1,5	-3,4	1,4	-2,1	4,7	4,8	-0,2	2,2	6,1	3,9	4,4	4,8	0,7
Прибыль от реализации товаров															
сумма - тыс.руб.	2413	2810	1947	2929	3019	452	528	571	609	672	341	400	448	512	540
в % к товарообороту	3,16	3,29	3,26	3,26	3,21	2,65	2,86	2,91	2,98	3,12	3,38	3,60	3,72	3,92	3,86
темп роста в % к предыдущему году	130,9	116,5	104,9	99,4	103,1	116,5	116,8	108,1	106,7	110,3	132,7	117,3	112,0	114,3	105,5

I

Темп снижения уровня издержек обращения рассчитан путем деления размера снижения (в % к товарообороту) на уровень издержек обращения предыдущего года.

**Результаты хозяйственной деятельности предприятий
Министерства торговли Латвийской ССР, переведенных на новую систему
экономического стимулирования в 1972 г.**

Показатели	I гор- промторг	II гор- промторг	Управле- ние тор- говли Г. Даугав- пилс	Управле- ние тор- говли Г. Елгава	Хозторг	РЦУ	Детский мир
Розничный товарооборот сумма - млн.руб.	94,9	61,0	95,1	56,6	57,9	101,5	46,0
темп роста в % к пре- дыдущему году	117,7	107,1	108,2	107,0	105,4	109,7	105,3
Доходы от торговых скидок сумма - тыс.руб.	5188	3769	7925	4850	3737	6670	2800
темп роста в % к пре- дыдущему году	114,3	106,8	108,3	107,9	107,0	111,9	105,8
Издержки обращения сумма - тыс.руб.	2287	2173	6430	3769	2021	3047	1494
темп роста в % к пре- дыдущему году	109,2	100,0	105,2	108,7	100,3	106,2	95,0
Прибыль от реализации сумма - тыс.руб.	2901	1596	1495	1081	1716	3623	1306
темп роста в % к пре- дыдущему году	119,9	108,9	103,7	91,6	109,6	117,1	114,11

Фактические товарные запасы (на конец отчетного периода) в сравнении с нормативом по предприятиям, переведенным на новую систему экономического стимулирования в 1968 г. I

Показатели	"Сапга"					"Текстильвнешообуьторг"					"Продмат РГУ"				
	1967	1968	1969	1970	1971	1967	1968	1969	1970	1971	1967	1968	1969	1970	1971
Фактические товарные запасы															
Сумма (тыс. руб.)	1413	1434	1212	1654	1777	12558	13740	14852	15644	17269	598,5	632,6	523	724,5	782
в днях товарооборота	60,5	43,1	34,7	49,7	48,4	70	62	62	70	70	13,1	12,4	10	13,2	14
Норматив товарных запасов															
сумма (тыс. руб.)	1100	1388	1484	1538	1556	11450	12900	14640	14860	14613	591,6	602,5	604	616	600
в днях товарооборота	44	43,8	48,5	46,2	42,4	64	58	61	60,5	59,5	13,4	11,8	11	11,2	11
Отклонения (+, -) по сумме (тыс. руб.)	+313	+46	-272	+116	+221	+1108	+840	+212	+784	+2656	+6,9	+30,1	-81	+108,5	+182
в днях товарооборота	+16,5	-0,7	-13,8	+3,5	+6	+6	+4	+1	+9,5	+10,5	-0,3	-0,6	-1	+2	+3

I

Таблица составлена по отчетным данным указанных в ней торговых организаций (предприятий)

Структура издержек обращения по предприятиям, переданным
на новую систему экономического стимулирования в 1968 году
(общий итог) ¹

Статьи расходов	1967			1971			Отклоне- ние уде- льного ве- са(+,-)	Отклоне- ние в % к товарообо- роту(+,-)
	Сумма (тыс. руб.)	Удельный вес в расходах	% к то- варообо- роту	Сумма (тыс. руб.)	Удельный вес в расходах	% к то- варообо- роту		
Расходы по железнодорожным и автогуженым перевозкам	136,7	5,4	0,15	216,5	6,9	0,17	+1,5	+0,02
Заработная плата	1427,2	56,0	1,61	1532,5	48,9	1,24	-7,1	-0,37
Расходы по аренде и аморти- зации основных фондов	203,4	8,0	0,23	265,6	8,5	0,22	+0,5	-0,01
Расходы по содержанию зданий	136,7	5,4	0,15	185,6	5,9	0,15	+0,5	-
Расходы по текущему ремонту	63,8	2,5	0,07	84,2	2,7	0,07	+0,2	-
Износ санспецодежды, мало- ценного инвентаря	17,4	0,7	0,02	19,2	0,6	0,02	-0,1	-
Расходы по хранению, подсор- тировке, упаковке товаров	79,5	3,1	0,09	87,2	2,8	0,07	-0,3	-0,02
Расходы по торговой рекламе	31,7	1,2	0,04	37,1	1,2	0,03	-	-0,01
Проценты за кредит	101,8	4,0	0,12	182,2	5,8	0,15	+1,8	+0,03
Потери товаров	28,3	1,1	0,03	71,0	2,3	0,06	+1,2	+0,03
Отчисления на подготовку кадров	33,8	1,3	0,04	110,5	3,5	0,09	+2,2	+0,05
Прочие расходы	170,1	6,7	0,19	235,4	7,5	0,19	+0,8	-
Административно-управлен- ческие расходы	116,6	4,6	0,13	108,0	3,4	0,08	-1,2	-0,05
Итого:	2547	100	2,87	3135	100	2,54	-	-0,33

1

Таблицы, приведенные в приложениях 22-24, составлены на основании расчетов по отчетным
данным Текстильшвейной торговли, продмага РЦУ и магазина "Сакта".

Приложение 23

Эффективность использования живого и овеществленного труда на предприятиях Министерства торговли Латвийской ССР, переведенных на новую систему экономического стимулирования в 1968 году.

Показатели	1967	1968	1969	1970	1971
Производительность живого труда					
товарооборот на I работника, тыс.руб.	64,3	72,6	76,1	80,0	81,1
в % к предыдущему году	-	112,9	104,8	105,1	101,4
доходы от торговых скидок на одного работника - руб.	3597	4170	4381	4583	4721
в % к предыдущему году	-	115,9	105,1	104,6	103,0
прибыль на I работника - руб.	1810	2247	2475	2597	2661
в % к предыдущему году	-	124,2	110,1	104,9	102,5
Использование основных фондов и оборотных средств					
товарооборот на I руб. основных фондов - руб.	110,5	127,8	123,6	117,4	122,5
в % к предыдущему году	-	115,7	96,7	94,5	104,3
товарооборот на I руб. оборотных средств - руб.	7,23	7,13	7,64	7,04	6,29
в % к предыдущему году	-	98,6	107	92,1	89,3
товарооборот на I руб. совокупности основных фондов и оборотных средств - руб.	6,78	6,76	7,20	6,65	5,9
в % к предыдущему году	-	99,7	106,5	92,4	90,1
Рентабельность					
прибыль к товарообороту - в %	2,80	3,09	3,25	3,25	3,28
прибыль к издержкам обращения - в %	101,2	116,8	129,9	130,8	129,2
прибыль к среднегодовой стоимости основных фондов и оборотных средств - в %	19,1	20,1	23,3	21,6	19,6

I Данные по основным фондам приводятся без учета стоимост арендованных помещений.

Рентабельность и использование производственных фондов на предприятиях, переведенных на новую систему экономического стимулирования в 1968 г.

	Един. изм.	Текстильшвейобувьторг					Секта					Пролмат РЛУ				
		1967	1968	1969	1970	1971	1967	1968	1969	1970	1971	1967	1968	1969	1970	1971
Использование производственных фондов																
Среднегодовая стоимость основных фондов	тыс.руб.	472	470	583	671	634	216	225	238	257	275	112,5	115	108	111,7	98,2
Товарооборот на 1 руб. основных фондов	руб.	135,6	162,8	146,5	134,9	141,8	39,8	44,9	46,6	47,1	47,6	139,8	147,8	171,3	175,0	208,8
в % к предыдущему году	%		120,0	89,9	92,1	105,1		112,8	103,8	101,1	101,1		105,7	115,9	102,2	119,3
в % к 1967 году	%		120,0	108,0	99,5	104,6		112,8	117,1	118,3	119,6		105,7	122,5	125,2	149,4
Среднегодовая стоимость оборотных средств	тыс.руб.	10301	12462	13088	15225	16948	1287	1369	1185	1321	1811	659,2	689,4	774,4	786,8	847,4
Товарооборот на 1 руб. оборотных средств	руб.	6,2	6,1	6,5	5,9	5,3	6,7	7,4	9,4	9,2	7,2	24,0	24,7	23,9	24,9	24,2
в % к предыдущему году	%		98,4	106,6	95,2	89,8		110,4	127,0	97,9	78,3		102,9	96,8	104,2	97,2
в % к 1967 году	%		98,4	104,8	90,8	85,5		110,4	140,3	137,3	107,5		102,9	99,6	103,8	100,8
Среднегодовая стоимость производственных фондов	тыс.руб.	10773	12932	13671	15896	17582	1503	1594	1423	1578	2086	771,7	804,4	882,4	898,5	945,6
Рентабельность																
Прибыль к товарообороту	%	2,77	3,16	3,29	3,26	3,26	2,84	3,38	3,60	3,72	3,92	2,22	2,65	2,86	2,91	2,98
Прибыль к издержкам обращения	%	118,7	151,3	167,3	166,1	157,4	82,7	110,0	122,3	131,7	145,9	45,1	53,9	60,7	64,9	66,0
Прибыль от реализации к среднегодовой стоимости производственных фондов	%	16,7	18,7	20,6	18,5	16,7	16,5	21,4	28,1	28,4	24,5	45,6	56,2	59,8	63,6	64,4
Балансовая прибыль к среднегодовой стоимости производственных фондов	%	17,2	19,1	20,9	18,9	17,2	16,6	21,5	28,1	28,5	24,6	46,3	57,1	61,3	64,2	64,6

Приложение 25

Экономическая ответственность поставщиков
за нарушения условий договора

Нарушения условий договора 1	Санкции 2
Просрочка поставки или недоставка товаров в установленный срок	За просрочку до 10 дней неустойка в размере 2%, при просрочке свыше 10 дней - дополнительная неустойка в размере 3% стоимости не поставленных в срок товаров по отдельным наименованиям ассортимента
Поставка без согласия покупателя товаров, не предусмотренных договором при отказе покупателя от принятия этих товаров и оставлении их на ответственное хранение	Неустойка в размере 2% (по скоропортящимся товарам в размере 5%) стоимости принятых товаров
Товары, забракованные, как не соответствующие государственным стандартам, техническим условиям или образцам	Отказ от принятия и оплаты товаров 1) и штраф в размере 20% стоимости забракованных товаров
В поставленных товарах обнаружены производственные недостатки, которые могут быть устранены на месте и покупатель согласен принять товар	Отказ от оплаты до устранения недостатков и штраф в размере 2%, если не устранены недостатки в срок, то штраф в размере 20% стоимости этих товаров

1) В данном случае и в следующих пунктах, когда речь идет об отказе от оплаты товаров имеется в виду также, ^{что} если товар уже оплачен, покупатель имеет право потребовать в установленном порядке возврата уплаченных сумм.

Приложение 25
(продолжение)

1	2
Поставка товаров, не соответствующих повышенным требованиям к качеству, предусмотренному договором	Оплата товаров без надбавок за повышенное качество, либо отказ от принятия и оплаты таких товаров
Поставка товаров пониженной сортности в большем количестве, чем это обусловлено договором	Штраф в размере 2% стоимости излишне поставленных товаров пониженной сортности
Поставка некомплектных товаров	Отказ от оплаты товаров до их укомплектования и штраф в размере 20% стоимости некомплектных товаров, включая стоимость недостающих частей.
Поставка товаров более низкого сорта (качества), чем указано в документе, удостоверяющим качество, не соответствующих государственным стандартам	Отказ от оплаты и принятия товаров и штраф в размере 200% суммы уценки товаров, но не более 20% их стоимости до уценки
Поставка немаркированных (или ненадлежаще маркированных) товаров, а также товаров без тары и упаковки вопреки требованиям договора	Штраф в размере 5% ^{стоимости} стоимости таких товаров и 25% (немаркированной или ненадлежаще маркированной тары.
Поставка товаров с нарушением стандартного веса	Штраф в размере 3% стоимости этих товаров
Отгружены товары, распределяемые в плановом порядке, покупателю, которому указанные товары не выделены	Штраф в размере от 25 до 100% стоимости этих товаров
Не представлена в срок спецификация с технической характеристикой или развернутым ассортиментом товаров	Штраф в размере 2% от стоимости этих товаров

Приложение 26

Сравнение заказов торговли и планов производства предприятий Министерства легкой промышленности Латвийской ССР по некоторым непродовольственным товарам в 1972 г. ¹

Наименование товаров	Заказ торговли	План производства	Удельный вес заказа торговли в плане производства
1	2	3	4
Швейные изделия (тыс.руб.)			
в том числе:			
костюмы мужские хлопчатобумажные	1124	678	60,3
брики мужские рабочие из трико	947	575	60,7
блузки женские шелковые	1780	835	46,9
блузки женские нейлоновые	1439	-	-
одеяла шелковые для взрослых	1994	900	45,1
одеяла шелковые для детей	385	160	41,6
пальто женские из искусственного меха	1655	392	23,7
брики женские эластик	900	240	26,7
Трикотажные изделия (тыс.штук)			
в том числе:			
белье мужское хлопчатобумажное с начесом	700	430	61,4
белье мальчишковое	400	212	53,0
белье ясельное вискозное с начесом	250	175	70,0
платья женские триацетатные	260	110	42,3
брики взрослые хлопчатобумажные с начесом	100	-	-
рейтузы детские хлопчатобумажные	160	130	81,3
тельняшки хлопчатобумажные	100	-	-
перчатки хлопчатобумажные	600	-	-
блузка женская капроновая вискозная	260	143	55,0
верхний трикотаж детский	96	61	63,5
пальто детское полушерстяное с начесом	30	-	-
подоледники женские эластичные	1040	600	57,7
носки детские (полушерстяные и хлопчатобумажные)	200	-	-

Приложение 26
(продолжение)

I	2	3	4
получулки (мужские и женские)	150	-	-
Обувь (тыс. пар)			
в том числе:			
сапожки женские утепленные модельные	71	30	42,3
сапожки детские утепленные	87	65	74,7
туфли комнатные	65	-	-

I

Таблица составлена по данным Министерства
торговли Латвийской ССР.

Наличие неходовых и залежалых непродовольственных товаров в государственной розничной и оптовой торговле Латвийской ССР (по данным единовременного учета на 1 марта 1972 года).¹

(тыс.руб.)

	По розничной торговой сети			По оптовым базам			
	Сумма, по- длежащая уценке	% к общей остаткам	% уценки	Сумма уценки	Сумма, по- длежащая уценке	% уценки	Сумма уценки
Хлопчатобумажные ткани	62	4,1	46,8	29	-	-	-
Шерстяные ткани	245	7,7	42,4	108	-	-	-
Шерстяные платки	317	26,5	47,6	151	-	-	-
Белковые ткани	229	8,2	49,3	113	38,7	40	15,5
Льняные ткани	11	1,9	54,5	6	-	-	-
Стежда и белье	5372	16,0	50,3	2702	1506	50,3	757
Головные уборы	51	8,9	52,9	27,5	-	-	-
Верхний трикотаж	912	10,4	46,4	424	-	-	-
Бельевой трикотаж	540	6,7	45,2	244	-	-	-
Прочие трикотажные изделия	67	12,7	50,7	34	-	-	-
Чулочно-носочные изделия	664	10,9	49,1	326	14	50	7
Кожаная обувь	2124	17,0	49,9	1061	-	-	-
Резиновая обувь	21	3,0	47,6	10	-	-	-
Галантерея	333	2,9	46,6	155	74,4	73,5	54,5
Кровати металлические	11	2,6	50,0	5,5	-	-	-
Электротовары	151	4,2	35,7	54	10,3	75,7	7,8
в том числе:							
холодильники бытовые	6	-	33,0	2	-	-	-
абсорбционные	112	-	31,2	35	-	-	-
Стиральные машины	216	6,9	49,5	107	5	80	4
Спорттовары	512	6,1	43,1	221	27	63	17
Радиотовары							
в том числе:							
радиоприемники и радиолы	190,2	-	40,1	76,3	-	-	-
телевизоры	179	-	46,9	84,0	-	-	-
магнитофоны	69,3	-	43,5	30,0	-	-	-
Музыкальные товары	10	2,0	50,0	5	28	75	21
Игрушки	72,2	5,2	40,2	29,7	70	55	37
Прочие культтовары	186,3	11,4	50,4	94,0	102	66	67
в том числе:							
киносъёмочные и любительские аппараты	20,3	-	40,9	8,3	-	-	-
Товары бытовой химии	76	5,9	48,7	37,4	37	50,1	18,6
Перfumерия и косметика	65	2,6	29,2	19,0	-	-	-
Канцелярские товары	108	-	46,3	50,0	-	-	-
Прочие товары	445,6	-	51,7	230,5	5,7	40,3	2,5
Всего по государственной торговле	12901	9,1	48,7	6243	1914,1	53,7	1027,9

1

Таблица составлена по данным Министерства торговли Латвийской ССР

Уценка швейных изделий и обуви по Министерству торговли
Латвийской ССР в 1972 г. I

(тыс.руб.)

	Лимит уценки	Швейные изделия			Обувь кожаная		
		сумма до перео- ценки	сумма после пе- реоценки	разница от перео- ценки	сумма до перео- ценки	сумма после пе- реоценки	разница от перео- ценки
Управления торговли:							
г. Рига	2100	2930,1	1628,4	1302,5	1541,6	681,8	859,8
г. Юрмала	80	83,7	42,6	41,1	68,5	29,4	39,1
г. Лиепая	357	588,3	283,9	304,4	148,2	74,6	73,6
г. Даугавпилс	290	522,8	294,4	258,4	115,2	51,5	63,7
г. Елгава	90	143,3	78,9	64,5	55,0	24,1	30,9
г. Вентспилс	90	101,0	55,0	46,0	51,0	25,5	25,5
г. Резекне	120	138,0	78,0	60,0	108,0	48,0	60,0
База Латторгобсжда	680	1260,0	657,0	602,8	-	-	-
Всего:	3807	5767,2	3075,6	2691,6	2087,5	934,9	1152,0
в т.ч. импорт		219,4	119,8	99,6	94,3	44,3	50,0

I

Таблица составлена по отчетным данным управлений торговли городов республиканского подчинения.

Перечень некоторых трикотажных изделий, которые производятся в недостаточном количестве промышленностью Латвийской ССР из-за I отсутствия соответствующих производственных мощностей и сырья

(тыс. штук)

Наименование товаров	Потребность (заказ торговли)		1972 в % к 1971	Производство		1972 в % к 1971	Производство в % к заказу	
	1971	1972		1971	1972		1971	1972
Товары, по которым не удовлетворяются заказы из-за недостатка производственных мощностей - всего	4324	5000	115,6	2700	3060	113,3	62,4	61,0
в том числе:								
белье мужские с начесом	600	700	116,6	410	430	104,9	68,3	64,3
белье мальчиковое с начесом	380	400	105,2	200	212	106,0	52,6	53,0
белье ясельное с начесом	227	250	110,1	175	175	100,0	77,0	70,0
костюмы лыжные с начесом	367	400	109,0	185	195	105,4	50,4	48,8
костюмы спортивные	50	55	110,0	44	45	102,3	88,0	81,8
платья женские триацетатные	250	260	104,0	120	110	91,7	48,0	42,3
костюмы женские триацетатные	40	45	112,5	16	20	125,0	40,0	44,4
подследники женские	820	1040	126,8	400	600	150,0	48,8	57,7
получулки	1400	1600	114,3	1150	1273	107,0	82,1	79,6
носки детские полушерстяные	100	100	100,0	-	-	-	-	-
получулки хлопчатобумажные (мужские и женские)	90	150	166,7	-	-	-	-	-
Товары, по которым не удовлетворяются заказы из-за отсутствия сырья - всего	820	870	106,0	300	343	114,3	36,6	39,4
в том числе:								
свитера детские	140	150	107,1	44	70	159,0	31,4	46,7
рейтузы хлопчатобумажные	160	160	100,0	120	130	108,3	75,0	81,3
блузки женские капроновые	220	260	114,8	186	143	105,1	65,0	55,0
чулки женские платированные	200	200	100,0	-	-	-	-	-
брики спортивные хлопчатобумажные с начесом	100	100	100,0	-	-	-	-	-

I Таблицы в приложениях 29-32 составлены на основании выборочного обследования на оптовых базах "Латторгодежда", "Латтрикотажторг" и швейной фирме "Латвия".

Приложение 30

Перечень некоторых дефицитных швейных изделий, которые производятся в недостаточном количестве промышленностью Латвийской ССР из-за низкой рентабельности

(Тыс.руб.)

Наименование товара	Заказ торговых организаций на 1972 г.	Производство в 1972 г.	Неудовлетворенный спрос	Неудовлетворенный спрос в % к потребностям (заказам торговли)
1. Блузки шелковые	1780	835	945	53,1
2. Блузки нейлоновые	1439	-	1439	100,0
3. Блузки хлопчатобумажные	1128	450	678	60,1
4. Платя дошкольные шелковые	238	150	88	37,0
5. Платя ясельные шелковые	202	120	82	40,6
6. Платя школьные хлопчатобумажные	1217	963	254	20,9
7. Платя дошкольные хлопчатобумажные	595	340	255	42,9
8. Платя ясельные хлопчатобумажные	544	310	234	43,0
9. Брюки женские эластичные	1361	755	606	44,5
10. Куртки детские	4409	4199	210	4,8
11. Плательная ткань Ликс	5550	-	5550	100,0
12. Ситец	2450	-	2450	100,0
13. Перчатки хлопчатобумажные	1071	651	420	39,2
Всего:	21984	8773	13211	60,1

Сравнение заказов оптовой базы "Латторгодежда с
производственными планами фирмы "Латвия"

Наименование изделий	1970					1971				
	заказы базы		план предприятия		План пред- приятия в тыс. шт. по средней заказан- ной цене	заказы базы		план предприятия		План пред- приятия в тыс. шт. по средней заказан- ной цене
	тыс. шт.	тыс. руб.	тыс. шт.	тыс. руб.		тыс. шт.	тыс. руб.	тыс. шт.	тыс. руб.	
Пальто женские зимние (ВК)	40	6535,2	49	8552,5	8005,6	57	9948,8	53	9805,2	9250,6
Пальто женские зимние (УК)	98,1	10488,8	91,1	10021,0	9740,4	125	13750,0	96	10377,6	10560,5
Плащи женские капроновые	291	13968,8	361	17436,3	17328,0	187	9032,1	209,6	10123,7	10123,7
Куртки капроновые женские	-	-	-	-	-	20	814,4	50	2250,0	2036,0
Куртки капроновые мужские	80	3200,0	50	2035,0	2000,0	37	1505,9	23	1035,5	936,1
Пальто женские демисезон- ные (ВК)	21	2265,9	12,1	1336,4	1305,5	13	1435,9	13	1435,9	1435,9
Пальто женские демисезон- ные (УК)	111,4	9739,7	40	4494,7	3497,2	61	4501,2	54,8	4260,7	4043,7
Костюмы мужские (ВК)	27	3288,6	21,2	2736,1	2582,2	22	2839,3	22,5	3026,3	2903,9
Костюмы мужские (УК)	135	10449,0	94	7552,9	7275,6	114	9182,7	91,8	7546,0	7394,5
В с е г о :	-	59936,0	-	54164,9	51734,5	-	53010,3	-	49860,9	48684,9

Изменение объемов производства швейных изделий фирмы "Латвия"
в 1965-1969 гг. в связи со сдвигами в ассортименте

(в % к итогу, подсчитанному в розничных ценах)

Розничная цена изделий	Костюмы мужские			Пальто женские зимние			Пальто женские демисезонные		
	1965	1968	1969	1965	1968	1969	1965	1968	1969
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе:									
до 60 руб.	37,8	8,4	-	10,2	1,2	-	56,3	40,4	4,0
60-80 руб.	31,6	36,2	35,3	33,8	23,1	-	29,7	24,0	65,5
80-100 руб.	16,0	30,6	40,8	21,4	10,9	35,8	4,1	14,3	11,7
100-120 руб.	0,9	11,1	6,9	12,9	14,5	11,8	8,9	21,3	18,8
от 120 руб. и более	13,7	13,7	17,0	21,7	50,3	52,4	1,0	-	-

Полученные и уплаченные штрафные санкции организациями
(предприятиями) оптовой и розничной торговли Министерства
торговли Латвийской ССР (общий итог) I

	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972
Получено штрафных санкций - всего	653	535	609	1049	1560	1527	2182	3943
в % к предыдущему году	-	81,9	113,8	172,2	148,7	97,8	142,9	180,7
в том числе:								
за недопоставку товаров	538	422	443	794	1292	1255	1796	3365
в % к предыдущему году	-	78,4	105,0	179,5	162,7	97,1	143,1	187,4
за нарушение качества товаров	115	113	166	255	268	272	386	578
в % к предыдущему году	-	98,3	146,9	153,3	105,1	101,5	141,9	149,7
Уплачено штрафных санкций - всего	126	85	68	190	312	470	802	1001
в % к предыдущему году	-	67,4	94,1	279,4	164,2	150,6	170,6	124,8
в том числе:								
за недопоставку товаров	119	84	67	186	309	467	801	999
в % к предыдущему году	-	70,6	79,7	277,6	166,1	151,1	171,6	124,7
за нарушение качества товаров	7	1	1	4	3	3	1	2
в % к предыдущему году	-	14,3	100,0	400,0	75,0	100,0	33,3	200,0

I

Таблицы в приложениях 34-36 составлены по данным управлений торговли городов республиканского подчинения и оптовых баз Министерства торговли Латвийской ССР.

Полученные и уплаченные штрафные санкции раздельно по
организациям (предприятиям) оптовой и розничной торговли
Министерства торговли Латвийской ССР

	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972
1. Получено штрафных санкций организациями оптовой торговли:								
а) за недопоставку товаров	515	388	413	723	1207	1141	1665	3129
в % к предыдущему году	-	75,3	106,4	175,1	167	94,5	145,9	187,9
б) за нарушение качества товаров	72	78	89	145	161	148	195	281
в % к предыдущему году	-	69,5	79,3	280	165,4	151,2	172,3	125,5
2. Получено штрафных санкций по управлениям торговли городов республиканского значения Латвийской ССР								
а) за недопоставку товаров	23	34	30	71	85	114	131	236
в % к предыдущему году	-	147,8	88,2	236,7	119,7	134,1	114,9	180,2
б) за нарушение качества товаров	43	35	77	110	107	124	171	297
в % к предыдущему году	-	81,4	220	142,9	91,5	115,9	137,9	173,7
3. Уплачено штрафных санкций организациями оптовой торговли								
а) за недопоставку товаров	118	82	65	182	301	455	784	984
в % к предыдущему году	-	69,5	79,3	280	165,4	151,2	172,3	125,5
б) за нарушение качества товаров	2	-	-	4	1	1	-	-
в % к предыдущему году								
4. Уплачено штрафных санкций по управлениям торговли городов республиканского подчинения Латвийской ССР								
а) за недопоставку товаров	1	2	2	4	8	12	17	15
в % к предыдущему году	-	200	100	200	200	150	142	89
б) за нарушение качества товаров	5	1	1	-	2	2	1	2
в % к предыдущему году	-	20	100	-	-	100	50	200

- 227 -

Полученные и уплаченные штрафные санкции отдельными организациями
Министерства торговли Латвийской ССР в 1970-1972 гг.

(тыс.руб.)

	1970				1971				1972			
	Получено		Уплачено		Получено		Уплачено		Получено		Уплачено	
	за	за	за	за	за	за	за	за	за	за	за	за
	недо- пос- тав- ку	ка- чес- тво	недо- пос- тав- ку	ка- чес- тво	недо- пос- тав- ку	ка- чес- тво	недо- пос- тав- ку	ка- чес- тво	недо- пос- тав- ку	ка- чес- тво	недо- пос- тав- ку	ка- чес- тво
Оптовые базы и конторы												
1. Латбакалея	I	-	-	-	29	14	19	-	9	68	-	-
2. Латтекстильторг	334	6	199	-	610	12	282	-	767	11	255	-
3. Латторгодежда	18	16	7	-	27	50	3	-	49	49	-	-
4. Латкульторг	116	2	4	-	53	2	3	-	155	2	24	-
5. Латгалантерей	177	23	14	-	194	10	91	-	517	15	131	-
6. Латобувьторг	91	77	55	-	51	114	16	-	61	84	20	-
7. Латтрикотажторг	199	7	154	-	498	6	333	-	923	26	509	-
8. Латкозторг	203	17	22	-	203	7	37	-	648	26	45	-
9. Латснабторг	2	-	-	I	-	-	-	-	-	-	-	-
Управления торговли городов												
1. г. Рига	65	115	8	I	77	145	6	-	178	255	8	I
2. г. Лиепая	2	2	-	-	2	-	3	-	10	3	I	-
3. г. Даугавпилс	4	I	-	-	16	18	-	-	18	29	-	-
4. г. Елгава	I	I	-	-	I	3	-	-	I	-	-	-
5. г. Вентспилс	10	I	-	I	7	4	-	-	14	8	-	-
6. г. Резекне	3	4	-	-	6	I	-	I	6	I	-	I
7. г. Юрмала	3	-	4	-	22	-	6	-	10	-	6	-
Всего:	1256	272	467	3	1796	386	801	I	3365	578	999	2

Приложение 36

Совокупность затраченных издержек
обращения и издержек потребления в
1970 г.^I

Показатели	Единица измерения	1970 г.
1. Среднемесячная заработная плата рабочих и служащих с добавлением выплат и льгот из общественных фондов потребления	руб.	164
2. Среднее количество рабочих часов в месяц	час.	173,4
3. Оценка одного рабочего часа в денежном выражении (1:2)	коп.	95
4. Время, затрачиваемое населением на покупку товаров в год, в часах	млрд. чел-час.	30
5. Время, затрачиваемое населением на покупку товаров в год в денежном выражении (3 x 4)	млн. руб.	28500
6. Издержки обращения розничной торговли	-"-	8493
7. Совокупность текущих затрат общества на реализацию товаров (5 + 6)	-"-	36993

I Таблица составлена по данным статистического ежегодника "Народное хозяйство СССР в 1970 г.", М., 1971, с.518, 521, 600; "Советская торговля", 1971, № 9, с.11.

Приложение 37

Направления использования фонда материального поощрения по предприятиям Министерства торговли Латвийской ССР, переведенных на новую систему экономического стимулирования

Направление использования	1968		1969		1970		1971		1972	
	сумма тыс. руб.	в % к итогу	сумма тыс. руб.	в % к итогу	сумма тыс. руб.	в % к итогу	сумма тыс. руб.	в % к итогу	сумма тыс. руб.	в % к итогу
Фонд материального поощрения	228,5	100	206,6	100	251,1	100	275,1	100	1847,0	100
в том числе:										
текущее премирование по премиальным системам	148,9	65,2	132,7	64,2	132,2	52,6	143,8	52,3	1042,0	56,4
вознаграждение за общие результаты по итогам года ¹	47,2	20,7	41,2	19,9	70,3	28,0	74,5	27,1	578,8	31,3
единовременные поощрения	20,7	9,0	20,4	9,9	30,4	12,1	32,2	11,7	35,8	1,9
единовременная помощь	10,2	4,5	9,5	4,6	13,6	5,4	19,1	6,9	70,4	3,8
премии по итогам социалистического соревнования внутри коллективов	-	-	-	-	-	-	-	-	23,5	1,3
на поощрение отдельных коллективов и работников за высокую культуру торговли, внедрение самообслуживания и т.п.	-	-	-	-	-	-	-	-	10,0	0,6
направлено на другие цели	1,5	0,6	2,8	1,4	4,6	1,9	5,5	2,0	86,5	4,7
Переходящий остаток	88,8	38,9 ²	134,5	65,1	213,4	85,0	254,2	92,4	1074,2	58,2

- 1 В таблице выплаты за общие результаты по итогам года включены в состав фонда материального поощрения того года, за который эти вознаграждения выплачены.
- 2 Показывается отношение переходящего остатка к сумме использованного фонда материального поощрения.

Б И Б Л И О Г Р А Ф И Я

1. МАРКС К. Ницета философии - К.Маркс и Ф.Энгельс.Соч.,т.4.
2. МАРКС К. Введение (Из экономических рукописей 1857-1858 годов) - К.Маркс и Ф.Энгельс.Соч.,т.12.
3. МАРКС К. К критике политической экономии - К.Маркс и Ф.Энгельс.Соч.,т.13.
4. МАРКС К. Критика Готской программы - К.Маркс и Ф.Энгельс.Соч.,т.19
5. МАРКС К. Капитал.Т.1 - К.Маркс и Ф.Энгельс.Соч.,т.23.
6. МАРКС К. Капитал.Т.II - К.Маркс и Ф.Энгельс.Соч.,т.24.
7. МАРКС К. Капитал.Т.III - К.Маркс и Ф.Энгельс.Соч.,т.25, ч.1; Соч.,т.25,ч.II.
8. ЭНГЕЛЬС Ф. К жилищному вопросу - К.Маркс и Ф.Энгельс.Соч.,т.18.
9. ЭНГЕЛЬС Ф. Анти-Дюринг - К.Маркс и Ф.Энгельс.Соч.,т.20.
10. ЛЕНИН В.И. Шаг вперед, два шага назад (Кризис в нашей партии). Полн.собр.соч.,т.8.
11. ЛЕНИН В.И. Карл Маркс. Полн.собр.соч.,т.26.
12. ЛЕНИН В.И. Как организовать соревнование? Полн.собр.соч.,т.35.
13. ЛЕНИН В.И. Очередные задачи советской власти. Полн.собр.соч.,т.36.
14. ЛЕНИН В.И. Великий почин. Полн.собр.соч.,т.39.
15. ЛЕНИН В.И. О профессиональных союзах, о текущем моменте и об ошибках т.Троцкого. Полн.собр.соч.,т.42.
16. ЛЕНИН В.И. Речь на III всероссийском продовольственном совещании 16 июня 1921 г. Полн.собр.соч.,т.43.
17. ЛЕНИН В.И. Проект резолюции по вопросам новой экономической политики. Полн.собр.соч.,т.43.
18. ЛЕНИН В.И. О продовольственном налоге. Полн.собр.соч.,т.43.
19. ЛЕНИН В.И. О значении золота теперь и после победы социализма. Полн.собр.соч.,т.44.
20. ЛЕНИН В.И. К четырехлетней годовщине Октябрьской революции. Полн.собр.соч.,т.44.

21. ЛЕНИН В.И. Новая экономическая политика и задачи политпросветов. Полн. собр. соч., т. 44.
22. ЛЕНИН В.И. О кооперации. Полн. собр. соч., т. 45.
23. ЛЕНИН В.И. Письмо Г.Я. Сокольникову. 1 февраля 1922 г. Полн. собр. соч., т. 54.
24. БРЕЖНЕВ Л.И. Ленинским курсом. Речи и статьи. Т. 2, М., Политиздат, 1970.
25. БРЕЖНЕВ Л.И. Ленинским курсом. Речи и статьи. М., Политиздат, 1972.
26. БРЕЖНЕВ Л.И. Доклад "О пятидесятилетии Союза Советских Социалистических Республик". М., Политиздат, 1973.
27. Программа КПСС. М., Политиздат, 1967.
28. Материалы XII съезда КПСС. М., Политиздат, 1961.
29. Материалы XIII съезда КПСС. М., Политиздат, 1966.
30. Материалы XIV съезда КПСС. М., Политиздат, 1971.
31. Пленум ЦК ВКП(б). Москва. 28 сентября - 2 октября 1932 г. - В кн.: КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК. Т. 5. М., Политиздат, 1971.
32. Пленум ЦК КПСС. Москва. 27-29 сентября 1965 г. - В кн.: КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК. Т. 8. М., Политиздат, 1972.
33. Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 8 августа 1960 г. О мерах по дальнейшему улучшению торговли.
34. Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 4 октября 1965 г. О совершенствовании планирования и усилении экономического стимулирования промышленного производства.
35. Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 10 ноября 1970 г. О повышении роли стандартов в улучшении качества выпускаемой продукции.

36. Постановление ЦК КПСС от 31 августа 1971 г. О дальнейшем улучшении организации социалистического соревнования.
37. Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 15 сентября 1971 г. О мерах по обеспечению дальнейшего развития производства товаров массового спроса.
38. Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 7 января 1972 г. О некоторых мерах по улучшению торговли и ее технической оснащенности.
39. Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 2 марта 1973 г. О некоторых мероприятиях по дальнейшему совершенствованию управления промышленностью.
40. Тезисы Центрального Комитета КПСС 50 лет Великой Октябрьской Социалистической революции. - "Коммунист", 1967, № 10.
41. Тезисы Центрального Комитета КПСС к 100-летию со дня рождения В.И.Ленина. М., Политиздат, 1969.
42. Постановление Совета Министров СССР от 13 марта 1965 г. Об улучшении торговли и общественного питания в стране.
43. Постановление Совета Министров СССР от 31 августа 1967 г. О некоторых мерах по дальнейшему улучшению торговли.
44. Постановление Совета Министров СССР от 27 февраля 1969 г. О дальнейшем совершенствовании оптовых цен на продукцию легкой промышленности.
45. Постановление Совета Министров СССР от 2 июня 1969 г. О порядке проведения государственной аттестации качества промышленной продукции.
46. Постановление Совета Министров СССР от 11 марта 1971 г. Об улучшении кредитования Госбанком СССР организаций (предприятий) государственной и кооперативной торговли.
47. Постановление Совета Министров СССР от 21 июня 1971 г. О некоторых мерах по улучшению планирования и экономического стимулирования промышленного производства.

48. Положение о социалистическом государственном предприятии. Утверждено постановлением Совета Министров СССР от 4 октября 1965 г.
49. Положение о поставках товаров народного потребления. Утверждено постановлением Совета Министров СССР от 9 апреля 1969 г.
50. Положение о поставках продукции производственно-технического назначения. Утверждено постановлением Совета Министров СССР от 9 апреля 1969 г.
51. Общее положение о всесоюзном и республиканском промышленных объединениях. Утверждено постановлением Совета Министров СССР от 2 марта 1973 г.
52. АБАЛКИН Л.И. Политическая экономия и экономическая политика. М., Мысль, 1970.
53. АГАРКОВ И.,
ЩЕНКОВ В. Эксперимент в оплате труда. - "Экономическая газета", 1972, №50.
54. АЙЗЕНБЕРГ И.П. Хозрасчет и цена. М., Знание, 1966.
55. АКУЛИЧ И. Производственные объединения: развитие и проблемы. - "Коммунист Советской Латвии", 1973 г., №2.
56. АЛЕКСЕЕВ Т.Д. Аренда торговых помещений. М., Экономика, 1966.
57. АРОНОВ А. Принципы и порядок формирования фондов стимулирования. - "Советская торговля", 1971, № 5.
58. БАЙБАКОВ Н.К. О государственном плане развития народного хозяйства на 1973 год. - "Правда", 1972, 19 декабря.
59. БАКАНОВ М.И. Проблемы рентабельности торговли. М., Экономика, 1968.
60. БАКАНОВ М.И. Экономический анализ в торговле. М., Экономика, 1969.
61. БУНИЧ П.Г. Проблемы хозрасчета и финансов в условиях реформы. М., Финансы, 1970.
62. БУНИЧ П.Г. Хозяйственный расчет и эффективность производства. - "Коммунист", 1972, №15.
63. БУНИЧ П.Г.,
ПЕРЛАМУТРОВ В.Д.,
СОКОЛОВСКИЙ Л.Х. Экономико-математические методы управления оборотными средствами. М., Финансы, 1973.
64. ВАЛОВОЙ Д.В.,
ЛАПШИНА Г.Е. Социализм и товарные отношения. М., Экономика, 1972.

65. ВАСЕНИН Н. Новый порядок премирования торговых работников.- "Советская торговля", 1971, №11.
66. ВЕРБЕР В.Л. Экономика механизации труда в торговле. М., Экономика, 1973.
67. ГАТОВСКИЙ Л.М. Экономические законы и строительство коммунизма. М., Экономика, 1970.
68. ГЕРШКОВИЧ Б., КОРЫТОВ К. О сущности хозрасчета.- "Вопросы экономики", 1969, №5.
69. ГРИЦЕНКО Н. Широкое привлечение трудящихся масс к управлению производством.- "Вопросы экономики", 1972, № 2.
70. ГРЫЗАНОВ Ю.П. Новый порядок планирования и экономического стимулирования в торговле. М., Экономика, 1970.
71. ГРЫЗАНОВ Ю.П. Новые условия - новые возможности.- "Советская торговля", 1971, 3 июля.
72. ГРЫЗАНОВ Ю.П. Совершенствование планирования и экономического стимулирования в торговле. М., Экономика, 1972.
73. ЗАДОРЖНЫЙ В.К. Повышать эффективность затрат в торговле. М., Экономика, 1970.
74. ЗИНОВЬЕВ Ю.М. Прибыль и повышение эффективности социалистического производства. М., Экономика, 1968.
75. ЗЛОКАЗОВ Ю. Заработная плата в розничной торговле. М., Экономика, 1968.
76. ИВАНИЦКИЙ В.И. Капиталовложения в торговле и их эффективность. М., Экономика, 1967.
77. ИВАНИЦКИЙ В.И., УШАКОВА Н.Н. Планирование капитальных вложений в торговле. М., Экономика, 1972.
78. ИВАНЧЕНКО В.М. Интенсификация производства, формы ее стимулирования. М., Мысль, 1973.
79. ИОФЕ О.С. План и договор в условиях хозяйственной реформы.- "Советское государство и право", 1967, №7.
80. КАБКОВ Я.И. Советская торговля в новой пятилетке.- "Экономическая газета", 1971, №30.
81. КЛЕЙН Н.И., ПЕТРОВ И.Н. Научно-практический комментарий к положению о поставках. М., Юридическая литература, 1971.

82. КРОНРОД Я.А. Закон стоимости и социалистическая экономика. М., Наука, 1970.
83. ЛЕРНЕР М., СМОТРИНА И. Эффективность труда в розничной торговле. М., Экономика, 1971.
84. ЛЕСНИК Л.Я., БРАГИНСКИЙ И.И. О возмещении убытков, причиненных нарушением договора поставки. - "Советское государство и право", 1967, № 5.
85. ЛИБЕРМАН Е.Г. Экономические методы повышения эффективности общественного производства. М., Экономика, 1970.
86. ЛОКШИН Р. Планирование выпуска товаров народного потребления. - "Плановое хозяйство", 1972, № 10.
87. ЛУБЕЛЬФЕЛЬД В.И. Новое в экономическом стимулировании. - "Советская торговля", 1971, № 1.
88. ЛУБЕЛЬФЕЛЬД В.И. Фонды экономического стимулирования в торговле. М., Экономика, 1972.
89. МАСЛОВА Н.С. Вопросы экономической эффективности новой системы материального стимулирования в промышленности СССР. М., Наука, 1971.
90. МИХАЙЛОВ А. Социалистическая собственность на средства производства и формы производственной связи. - "Вопросы экономики", 1969, № 11.
91. Методические указания по анализу и планированию хозяйственной деятельности торговых предприятий. М., Экономика, 1969.
92. Методические указания по анализу и планированию хозяйственной деятельности торгового предприятия. М., Экономика, 1970.
93. Методические указания по переводу предприятий и организации государственной торговли и общественного питания на новую систему экономического стимулирования. М., Министерство торговли СССР, 1971.
94. МОСКВИН Д.Д. Новый подход к важнейшей проблеме. - "Советская торговля", 1970, № 11.
95. МОСКВИН Д.Д. Главное - народнохозяйственные связи. - "Известия АН Латвийской ССР", 1967, № 12.
96. МОЧАЛОВ Б.М. Торговля при социализме. Изд. МГУ, 1961.

97. НЕЙМАН Г.Л. Внутренняя торговля СССР, М., Соцэкгиз, 1986.
98. НИКИТИН А. Поиск без продолжения. - "Известия", 1972, 15 ноября.
99. ОБЛОМСКАЯ И.Я. Система личных материальных стимулов при социализме. М., Экономика, 1972.
100. ОСИПЕНКОВ П. Распределение по труду и товарно-денежная форма. - "Вопросы экономики", 1970, № 8.
101. Основы и практика хозяйственной реформы в СССР. - Под ред. Дрогичинского Н.Е. и Стародубровского В.Г. М., Экономика, 1971.
102. ОРЛОВ А.В. Экономико-математические модели в розничной торговле. М., Экономика, 1972.
103. ОРЛОВ Я.Л., ШИМАНСКИЙ В.П. Реформа и торговля. М., Политиздат, 1970.
104. ОРЛОВ Я.Л. Торговля и производство. М., Знание, 1973.
105. ОРЛОВ Я.Л. О совершенствовании связей между промышленностью и торговлей. - "Вопросы экономики", 1971, № 10.
106. ПАИ А., ИОНОВ В. Планирование производства и реализации товарной продукции. - "Плановое хозяйство", 1973, № 2.
107. ПАНУШКИН Г. Когда спорят ассортимент и ... конвейер. - "Известия", 1972, 21 и 24 октября.
108. ПЕРЕСЛЕГИН В. Сущность и функции хозрасчета. - "Вопросы экономики", 1969, № 10.
109. Политическая экономия социализма. Под ред. Атлас М. и др. Высшая школа, 1962.
110. Политическая экономия социализма. - Под ред. Румянцева А.Ф. и др., М., Экономика, 1971.
111. ПРАВДИН Д.М., ХАРИН В.Д. Экономическое стимулирование в сфере обслуживания. М., Экономика, 1970.
112. Проблемы развития народного хозяйства Латвийской ССР. Рига, "Зинатне", 1970.
113. ПРОСАНДАЕВ А.К. Вопросы хозрасчета в советской торговле. Ростов-на-Дону, 1971.

- II4. ПРОХОРОВ А.М.,
СИДОРОВ Б.И. Экономические связи между производством и торговлей в условиях хозяйственной реформы. Днепропетровск, 1971.
- II5. РАБИНОВИЧ Ф. Экономическое стимулирование и договорная ответственность. - "Коммунист", 1972, № 14.
- II6. САМСОНОВ Л. Проблемы развития розничной торговли. - "Вопросы экономики", 1971, № 12.
- II7. СЕДЫШЕВ Ю. Повышение материальной ответственности в промышленности. - "Вопросы экономики", 1970, № 1.
- II8. СИТНИН В.В. Проблемы прибыли и хозяйственного расчета в промышленности. М., Финансы, 1969.
- II9. СМОРНОВ А.Д. Основы хозяйственного расчета. М., Экономика, 1969.
- II20. СОРОКИНА В.Ф. Внутренняя торговля Англии. М., Наука, 1972.
- II21. Социалистические принципы хозяйствования и эффективность общественного производства. - Под ред. Федоренко Н.П. и др., Экономика, 1970.
- II22. СТРУЕВ А.И. Новый этап в развитии торговли. - "Советская торговля", 1971, № 5.
- II23. СТРУЕВ А.И. Взаимосвязь торговли и производства. - в интересах покупателей. - "Коммунист", 1973, № 4.
- II24. СТРУЕВ А.И. Торговля в решении главной задачи пятилетки. М., Знание, 1973.
- II25. СТРУЕВ А.И. Советская торговля: итоги и задачи. - "Правда", 1973, 27 февраля.
- II26. СТРАВДИНА П.Ф. Влияние миграции покупателей на емкость рынка товаров народного потребления в Латвийской ССР. - В кн.: Вопросы уровня жизни населения. Рига, 1971.
- II27. ТАБАКОВ П.,
ЗЛОКАЗОВ Ю. Развитие эксперимента в торговле. - "Социалистический труд", 1968, № 2.
- II28. ТАРИВЕРДИЕВ Л.А. Экономическая реформа и связи торговли с производством. М., Экономика, 1969.

129. ТИМОШЕВСКИЙ Д. и др. Ценообразование и торговые скидки. М., Экономика, 1970.
130. Типовая методика определения экономической эффективности капитальных вложений. - "Экономическая газета", 1969, № 9.
131. ТРИФОНОВ С. Этапы реформы. - "Экономическая газета", 1971, № 3.
132. Финансовые проблемы в свете решений XXIV съезда КПСС. - Под. ред. Ситаряна С. А., М., Финансы, 1972.
133. Финансы торговли. - Под. ред. Бирмана А. М., М., Экономика, 1970.
134. ФОНАРЕВ Е. Н. Финансовые проблемы государственной торговли. М., Финансы, 1972.
135. ХЕССИН Н. В. В. И. Ленин о сущности и основных признаках товарного производства. Изд. МГУ, 1968.
136. Хозрасчет и управление (теория, опыт, перспективы). - Под. ред. Аллавердяна Д. А., М., Экономика, 1970.
137. Хозяйственная реформа и развитие экономической теории. - Под. ред. Спиридоновой Н. и Емельянова А. Изд. МГУ, 1970.
138. ШИМАНСКИЙ В. П. Покупатель - торговля - производство. - "Экономическая газета", 1971, № 23.
139. ШИНОВ А. Условия повышения эффективности труда в торговле. - "Социалистический труд", 1971, № 4.
140. ШУЛЬМАН Е. Новый порядок кредитования. - "Советская торговля", 1971, № 2.
141. Экономическая реформа: ее осуществление и проблемы. Под. ред. Румянцева А. М. и Бунича П. Г. М., Политиздат, 1969.
142. Экономическая реформа и совершенствование торговли. - Под. ред. Трифонова С. А. и др. М., Экономика, 1969.
143. Экономическая наука и хозяйственная реформа. - Под. ред. Ямпольского С. М. и др. Киев, Наукова думка, 1970.
144. ЭХИН П. Собственность и экономические интересы при социализме. М., Мысль, 1972.

- I45. ЯЗЕВ В.А. Промышленность и торговля (Правовые вопросы). М., Юридическая литература, 1970.
- I46. Народное хозяйство СССР в 1969 г. Статистический ежегодник. М., Статистика, 1970.
- I47. Народное хозяйство СССР в 1970 г. Статистический ежегодник. М., Статистика, 1971.
- I48. Народное хозяйство СССР 1922 - 1972. Статистический ежегодник. М., Статистика, 1972.
- I49. Народное хозяйство Латвийской ССР в 1970 году. Статистический сборник. Рига, Статистика, 1972.
- I50. Народное хозяйство Латвийской ССР в 1971 году. Статистический сборник. Рига, Статистика, 1972.
- I51. Инструкции, приказы, письма Министерств и ведомств, отчеты торговых организаций (предприятий).