

Введение новых условий оплаты, труда повлияло на издержки обращения. Сравнивая издержки обращения за 1979 и 1980 гг., можно сделать вывод о том, что в I квартале 1980 г. уровень издержек обращения по всем торгам, за исключением Партизанского, был значительно выше, чем в I квартале 1979 г. Самый высокий уровень издержек обращения по Хлеботоргу — 8,0% и Управлению «Мингорплодоовощ» — 8,9%. В остальных торгах он колебался в пределах от 4,28 в Московском торге до 5,88% — в Первомайском.

Из сравнения уровней издержек обращения за III квартал 1980 г. следует, что по всем пищеторгам они колебались от 4,15 по Московскому торгу до 6,02% — по Советскому. Уровень издержек обращения в Управлении «Мингорплодоовощ» составил 7,95, Хлеботорге — 8,25% к обороту в связи с увеличением численности работников в указанных торгах.

С введением новых условий оплаты труда наблюдалось снижение уровня рентабельности во всех торгах в связи с увеличением расходов на заработную плату. Процесс снижения уровня рентабельности против 1979 г. продолжался и в III квартале 1980 г. Так, в Заводском торге снижение составило 0,64%, Ленинском 0,69, Октябрьском 0,54, Центральном 0,73, Первомайском 0,78, Московском 0,66 и в Хлеботорге 1,39%. Наиболее низким оказался уровень рентабельности по Хлеботоргу (I квартал 1980—2,24 против 2,84% в I квартале 1979) и Управлению «Мингорплодоовощ» (соответственно 1,90 и 2,22%). Причиной этого явилось повышение уровня издержек обращения в связи с увеличением численности работников при снижении уровня валового дохода. По данным за 9 месяцев 1980 г., уровень рентабельности снизился по сравнению с 1979 г. по всем торгам, составив от 2,94% в Первомайском до 3,99% в Московском торге.

Тот факт, что переход на новые условия оплаты труда наряду с положительными результатами вызывает ухудшение некоторых показателей, подтверждает необходимость дальнейшего совершенствования системы оплаты труда.

А. С. Артемьев, докт. экон. наук, профессор,
В. А. Кузнецов, ассист. (БГИНХ)

СОСТОЯНИЕ И ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ МАГАЗИНОВ СПЕЦИАЛИСТАМИ С ВЫСШИМ И СРЕДНИМ СПЕЦИАЛЬНЫМ ОБРАЗОВАНИЕМ

Уделяя исключительное внимание кадровой политике, КПСС постоянно указывает на необходимость совершенствования подготовки и использования специалистов во всех звеньях народного хозяйства, в том числе и торговле. «Подготовить примерно 10 млн.

специалистов с высшим и средним специальным образованием. Осуществить меры по повышению качества подготовки специалистов и улучшению их использования в народном хозяйстве», — так сформулированы задачи XXVI съезда КПСС, утвердившего «Основные направления экономического и социального развития СССР на 1981—1985 годы и на период до 1990 года» [1].

В современных условиях перед советской торговлей поставлены новые сложные задачи, связанные с удовлетворением постоянно растущих потребностей народа в товарах и услугах. Это требует улучшения хозяйственной деятельности предприятий и организаций торговли, что невозможно осуществить без соответствующей их обеспеченности специалистами.

Современный специалист торговли должен обладать научными и профессиональными знаниями, организаторскими способностями, а также такими личностными качествами, как выдержка, тактичность, высокая внутренняя культура, умение работать с людьми, понимать их нужды и запросы, создавать в коллективе нормальный социально-психологический климат.

Торговля — сложная отрасль экономики, ежедневно удовлетворяющая жизненно важные потребности многих десятков миллионов людей в товарах. Следует отметить, что в структуре торговых кадров страны в последние годы произошли важные качественные изменения. Так, если в 1967 г. лишь менее 30% работающих в торговле страны имело высшее, среднее специальное и общее среднее образование, то к началу 1981 г. — уже более 46%.

Серьезные качественные сдвиги в структуре кадров наблюдаются и в Белорусской ССР. Например, в г. Минске только за 1977—1979 гг. при росте численности работников в системе управления торговли горисполкома с 24,8 до 28,3 тыс. чел., или на 14,2%, количество специалистов с высшим и средним специальным образованием возросло с 4,5 до 5,7 тыс. чел., или на 24,6%, в том числе с высшим — на 30,7%, средним специальным — на 12,1%. Это дало возможность повысить долю специалистов в общем количестве всех работников торговли с 18,5 до 20% (табл. 1).

Вместе с тем следует отметить нерациональное соотношение специалистов с высшим и средним специальным образованием в системе этого управления. К началу 1980 г. здесь на 493 товароведа с высшим приходилось 199 со средним специальным образованием, т. е. на одного товароведа средней квалификации — 2,5 специалиста с высшим образованием. На 205 экономистов с высшим образованием имелось 54 плановика (соотношение 4:1). Такое соотношение специалистов с высшим и средним специальным образованием свидетельствует о серьезных просчетах в планировании подготовки специалистов торговли, их распределении и использовании.

Если проследить степень обеспеченности должностей руководителей магазинов специалистами, то в г. Минске она приближается к завершению. Изучение показывает, что на 01.01.1980 г. среди 464 руководителей магазинов 10 пищеторгов и 5 промторгов выс-

Табл. 1. Показатели роста численности специалистов в системе управления торговли
Минского горисполкома за 1977—1979 гг.

Работающие	По состоянию на 01.01.1977 г.						По состоянию на 01.01.1980 г.					
	Всего, чел.	в том числе специалистов	из них		Доля специали- стов, %		Всего, чел.	в том числе специалистов	из них		Доля специа- листов, %	
			с высшим образованием	со средним специальным образованием	с высшим образованием	со средним специальным образованием			с высшим образованием	со средним специальным образованием		
Всего работников	24770	4554	1567	2987	6,4	12,1	28279	5677	2049	3628	7,2	12,8
Из них специалисты:												
товароведы	565	544	386	158	1,5	0,6	708	698	493	199	1,7	0,7
экономисты торговли	230	202	131	71	0,5	0,2	267	259	205	54	0,7	0,2
бухгалтера торговли	516	314	103	211	0,4	0,8	668	456	152	304	0,5	1,0
другие	589	407	221	186	0,8	0,7	696	558	292	266	1,0	0,9

шее и среднее специальное образование имели 81,9% директоров и заведующих, причем по промторгам эта обеспеченность колебалась в пределах 89,6—100%, по пищеторгам — 76,7—91,3%. И только в Горхлеботорге она оставалась низкой — 47,7% (табл. 2).

Табл. 2. Обеспеченность должностей руководителей магазинов торгов г. Минска специалистами с высшим и средним специальным образованием

Торги	Кол-во должностей руководителей магазинов	Занято			Удельный вес специалистов со спец. образованием, %	Кол-во мужчин	Кол-во женщин
		с высшим образованием	со средним специальным образованием	практиками и специалистами других отраслей н/х			
Пищеторги							
Партизанский	32	12	13	7	78,1	9	23
Советский	30	5	18	7	76,7	11	19
Горхлеботорг							
Заводской	36	11	17	8	77,8	2	28
Фрунзенский	29	8	20	1	96,5	4	25
Октябрьский	25	6	14	5	80,0	5	20
Первомайский	33	11	16	6	81,8	11	22
Центральный	29	15	11	3	89,6	7	22
Ленинский	25	14	9	2	92,0	6	19
Московский	23	11	10	2	91,3	9	14
Промторги							
Первый	26	16	10	—	100	3	23
Второй	34	18	14	2	94,1	5	29
Третий	26	13	11	2	92,3	4	22
Хозторг	29	18	8	3	89,6	2	27
Спорткультурторг	20	13	6	1	95,0	3	17
Итого	464	180	200	84	81,9	91	373

Данные таблицы показывают, что среди руководителей магазинов все еще значительна доля практиков и специалистов других отраслей народного хозяйства. К началу 1980 г. ими возглавлялись 84 магазина г. Минска, причем по Хлеботоргу — 35, Заводскому райпищеторгу — 8, Первомайскому — 6, Советскому и Партизанскому — по 7 человек. Следует также отметить, что среди руководителей большинство составляют женщины (80,4%).

При укомплектовании целесообразнее на должности директоров (заведующих) магазинов ставить экономистов торговли, а на должности заместителей, заведующих отделами и секциями — то-

вароведов. Это даст возможность повысить уровень экономической деятельности магазинов, эффективнее использовать специалистов с учетом их профессиональной подготовки.

Между тем на практике этого не придерживаются. В Минском хозторге, например, из 29 руководителей магазинов 21 товаровед и лишь 2 — экономисты торговли. Такое положение имеет место и в других торгах города.

Известно, что уровень руководства торговыми предприятиями определяется не только насыщенностью специалистами, но и опытом руководящей работы этих кадров. К сожалению, во многих торгах средний стаж работы на должности руководителя магазина не превышает трех лет.

В связи с возросшими требованиями к качеству торгового обслуживания важно также обратить внимание на обеспеченность специалистами должностей заместителей руководителей магазинов, заведующих секциями и отделами, их заместителей. Если в отношении должностей руководителей магазинов эта работа близка к завершению, то должности среднего руководящего звена этими кадрами укомплектованы слабо. В Ленинском райпищеторге, например, из 43 заведующих отделами магазинов 10 являются практиками, в Московском РПТ из 39—19 практиков; здесь среди 35 заведующих отделами 23 не имеют специального образования.

В связи с формированием и ускоренным развитием продовольственного комплекса необходимо улучшить качество подготовки специалистов для общественного питания и торговли продовольственными товарами. Рассмотрим, в частности, состояние подготовки студентов-товароведов. Если в области товароведения продовольственных товаров они получают в вузах достаточный объем знаний, то такие дисциплины, как основы технологии приготовления пищи, научные основы питания, вообще отсутствуют в учебных планах. А ведь необходима именно комплексная подготовка специалистов по данным проблемам. Поэтому очень важно, чтобы эти дисциплины были включены в учебный план. С другой стороны, должна быть достигнута взаимосвязка в подготовке специалистов общественного питания и торговли продовольственными товарами, чтобы и те и другие обладали определенными знаниями в смежных областях экономики.

С целью улучшения обеспеченности магазинов специалистами необходимо пересмотреть действующую номенклатуру по их замещению. В настоящее время в основу расчетов по насыщенности должностей руководителей специалистами с высшим и средним специальным образованием положен размер среднемесячного товарооборота магазинов, столовых, ресторанов и кафе. А ведь показатель товарооборота не является стабильным. На его формирование влияют изменения структуры товарооборота, уровень розничных цен, доля собственной продукции в обороте общественного питания. Следовательно, этот показатель не может служить критерием определения количества должностей для замещения их специалистами.

Нам представляется более приемлемым в этом отношении показатель размера торговой площади в магазинах и число мест в предприятиях общественного питания, что будет способствовать определению действительной потребности в специалистах и лучшему их использованию.

Л и т е р а т у р а

1. Материалы XXVI съезда КПСС.— М., 1981, с. 182.

А. Г. Р о м и н а, канд. техн. наук, доц. (БГИНХ)

ОПТИМИЗАЦИЯ АССОРТИМЕНТА ТОВАРОВ В МАГАЗИНАХ

Одной из актуальных проблем совершенствования хозяйственных связей торговли с промышленностью является улучшение ассортимента товаров народного потребления. На современном этапе, когда общий объем предложения большинства товаров достаточен, задача состоит в том, чтобы улучшить структуру этого предложения, расширить ассортимент товаров с тем, чтобы они удовлетворяли самым разнообразным покупательским вкусам.

Ассортимент товаров меняется по мере развития науки и техники, производства, в связи с повышением благосостояния народа.

Правильно подобранный ассортимент товаров обеспечивает удовлетворение спроса населения, быструю оборачиваемость товаров и рентабельность работы магазина.

Формирование ассортимента товаров в магазине заключается в создании внутригруппового ассортимента. Это наиболее сложный и трудоемкий процесс. От него зависит удовлетворение предъявляемого спроса. Но предложение товаров в магазине по объему и по структуре должно быть шире спроса. Иначе нельзя обеспечить выбор необходимых товаров по всем признакам.

Важным условием формирования ассортимента являются его широта и устойчивость.

Под широтой ассортимента понимается вся совокупность разновидностей товаров, различающихся по большому кругу признаков.

Устойчивость ассортимента предполагает постоянный набор товаров, который предусмотрен ассортиментным перечнем.

Для определения устойчивости ассортимента в магазине используется коэффициент устойчивости ассортимента (K_y), который вычисляется по формуле

$$K_y = 1 - \frac{O_n}{n \cdot a},$$

где O_n — количество разновидностей товаров, отсутствующих в продаже в момент проверки из предусмотренных ассортиментным перечнем; a — количество разновидностей товаров, предусмотренных ассортиментным перечнем; n — количество проверок.