

продуктах по норме необходимо 765 тыс. т. Однако известно, что в предстоящем периоде 20 % потребностей в мясных продуктах (153 тыс. т) будет удовлетворено за счет личного подсобного хозяйства и колхозного рынка. Следовательно, торговля должна представить заказ сельскому хозяйству и промышленности на 652 тыс. т (765—153). Это является необходимым рыночным фондом для полного удовлетворения потребностей в мясных продуктах. Однако, исходя из возможности, производство может поставить торговле только 500 тыс. т, т. е. заказы торговли на мясные продукты будут удовлетворены на 76,7 %.

Зная степень удовлетворения заказов, можно принимать обоснованные решения по соответствующему регулированию производства. Правда, как в нормах потребления, так и в заказах торговли необходимо учитывать не только мясные продукты в целом, но и их конкретные виды (говядина, свинина, баранина, мясо птицы и т. п.) в сыром и в готовом к употреблению виде, разнообразие реализации которых в определенных климатических условиях оказывает наиболее благоприятное воздействие на организм человека.

Аналогичным образом следует рассчитывать потребности и составлять заказы по всем остальным продуктам питания. Это позволит четко определять потребности и соответствующим образом планировать поставки продовольствия торговым организациям для удовлетворения потребностей населения, ибо покупка продовольствия производится, как правило, в местной торговой сети. Потребности в продуктах питания имеют предел насыщения. Вместе с тем необходимо проводить четкое различие между потреблением и насыщением потребностей.

Поэтому необходимо предусмотреть соответствующую ответственность сельского хозяйства и промышленности за выполнение заказов торговли. Здесь важно добиться их равномерного выполнения, не допуская возможности перекрытия недопоставок одних товаров другими. Соблюдение подобного положения имеет особое значение для торговли продовольственными товарами. В противном случае неизбежно нарушение сбалансированности питания.

Литература

1. Материалы XXVI съезда КПСС.— М., 1981, с. 163—164. 2. Плановое хозяйство, 1978, № 2, с. 62. 3. Ленин В. И. По поводу так называемого вопроса о рынках.— Полн. собр. соч., т. 1, с. 101, 102. 4. Народное хозяйство СССР в 1980 году: Стат. ежегодник.— М., 1981, с. 424.

Р. Н. Устинова, Г. В. Трояновская, О. П. Ефимова,
канд.-ты экон. наук (БГИНХ)

ЭКСПЕРИМЕНТ В НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ТОРГОВЛЕ

Дальнейшее повышение уровня планирования и хозяйствования, усиление воздействия экономических рычагов и стимулов на эффективность и качество работы в соответствии с решениями

XXVI съезда КПСС предполагает совершенствование системы оценочных показателей деятельности торговых предприятий и организаций. Это вызвано тем, что розничный товарооборот как один из основных показателей не в полной мере дает объективную оценку деятельности торговых предприятий. Он является для коллективов предприятий стимулом роста объема товарооборота и в незначительной степени — улучшения его структуры. В ряде случаев в целях выполнения плана товарооборота магазины стремятся больше продать дорогостоящих товаров в ущерб дешевым, но нужным населению. Иногда в магазинах вынуждены продавать не свойственные специализации отделов и секций товары с целью выполнения планов товарооборота.

Кроме того, отдельным магазинам планы товарооборота устанавливаются от достигнутого уровня, без достаточных экономических обоснований. Это не стимулирует коллективы вывлекать и использовать имеющиеся резервы роста товарооборота. К тому же установленные планы товарооборота нередко подвергаются частной корректировке, особенно в мелких магазинах. В этом заинтересованы и работники торгова, получающие премию при условии выполнения плана товарооборота большинством магазинов.

Все эти негативные стороны показателя товарооборота потребовали проведения эксперимента по новой системе планирования и оценки деятельности магазинов. Основная цель эксперимента — более полное удовлетворение спроса населения на товары достаточного ассортимента, повышение маневренности в распределении товарных ресурсов, улучшение качества торгового обслуживания.

Суть эксперимента заключается в том, что план розничного товарооборота доводится только до торгов и магазинов, на которые распространяется Положение о социалистическом государственном производственном предприятии. Остальным магазинам план розничного товарооборота не устанавливается, а лишь расчетно определяется его годовой объем для исчисления других показателей торгово-финансового плана и отнесения магазинов к группам по оплате труда.

Эксперимент проводится в двух вариантах. В первом торгов устанавливает магазинам ежемесячные оперативные задания по объему розничного товарооборота, во втором — такие задания до магазинов не доводятся.

В БССР эксперимент в непродуктивной торговле проводится в Промторге № 1 и трех универмагах г. Минска. В Промторге № 1 магазинам устанавливаются ежемесячные оперативные задания по товарообороту. В ЦУМе «Минск», ГУМе и универмаге «Беларусь» такие задания комплексам и секциям не доводятся.

Одним из основных показателей оценки работы являются соблюдение ассортимента достаточных товаров и повышение культуры обслуживания покупателей. С этой целью разработаны ассортиментные перечни достаточных товаров не только для магазина в целом, но и для каждой отдельной секции. Эти перечни доведены до непосредственных исполнителей и систематически проверяются.

Опыт работы показал, что в целом эксперимент зарекомендовал себя положительно. Значительно улучшилась работа по расширению ассортимента товаров, совершенствуется организация контроля за его наличием. Повысилась инициатива и творческая активность работников, что положительно сказалось на росте товарооборота и прибыли. Так, в Промторге № 1 общий объем товарооборота за 9 месяцев 1981 г. по сравнению с соответствующим периодом прошлого года возрос на 7,2, в ГУМе — на 1,5 %. Рентабельность за этот же период возросла в Промторге № 1 на 0,33 к обороту, в ГУМе — на 0,1 %. В Промторге № 1, ЦУМе «Минск» темпы роста производительности труда опережали темпы роста средней заработной платы, что также является положительным. В ГУМе, напротив, за 9 месяцев 1981 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года средняя заработная плата возросла на 4 %, а производительность труда — только на 1,9 %. Снижение товарооборота и рентабельности в ЦУМе «Минск» произошло из-за строительства метро, что ограничило доступ покупателей в магазин.

За проявление инициативы и творческой активности работников повышался коэффициент качества труда продавцам, кладовщикам, руководителям структурных подразделений. Так, в ЦУМе «Минск» в 1981 г. этот коэффициент был повышен продавцам 7875 раз (в 1980 г. — 3290 раз), зав. секциями и их заместителям — 146; зав. комплексами — 19 раз. В ГУМе такое поощрение получили 61 раз кладовщики и 22 — товароведы (в 1980 г. соответственно 40 и 6 раз), 177 раз — руководители структурных подразделений.

Однако наряду с положительным в ходе эксперимента выявились и недостатки. Ассортиментный перечень достаточных товаров является минимумом, который легко соблюдать. Фактическое же количество ассортиментных разновидностей, находящихся в торговом зале, по ряду товаров значительно превышает минимальный перечень. Например, в магазине № 28 Промторга № 1 по перечню значков металлических должно быть 25 наименований, фактически в ноябре 1981 г. имелось 125—128 наименований; мыла туалетного — соответственно 4 и 25—27; зубной пасты — 1 и 9—10. Аналогичное положение имеет место и по другим товарам во всех предприятиях Промторга № 1 и секциях универсагов.

В связи с вышесказанным обязательный перечень достаточных товаров необходимо значительно расширить, а работу магазинов и секций оценивать по наличию в торговом зале тех товаров, которые имеются на складах торгового предприятия или универсама.

Эффективность работы розничных предприятий в условиях эксперимента во многом зависит от четкой организации товародвижения. В настоящее время поставщики нередко допускают срывы графиков завоза товаров, в течение длительного времени не выполняют заявки магазинов или выполняют их неполностью.

С целью устранения этих недостатков на минских базах «Торгодежда» и «Обувьторг» проводится эксперимент, предусматривающий повышение ответственности работников оптовой торговли за своевременное и бесперебойное снабжение предприятий розничной

торговли в соответствии с их заказами. Премирование работников этих оптовых баз поставлено в зависимость от выполнения договоров поставки товаров. Эксперимент в целом проходит успешно. Для более реальной увязки с экспериментом в рознице целесообразно распространить его на другие оптовые базы.

В условиях эксперимента важное значение приобретает совершенствование материального стимулирования работников, в частности работников массовых профессий. В универмаге ЦУМ «Минск», например, работники массовых профессий вознаграждаются за обеспечение постоянного наличия в продаже ассортимента товаров в соответствии с утвержденным перечнем и перечнем товаров, имеющихся на складах универмага. Продавцы, находящиеся на повременной оплате, премируются в размере 30 % должностного оклада (сдельщики — 35 % оклада) по результатам работы за месяц в соответствии с коэффициентом качества труда, который определяется согласно показателям системы управления качеством труда. Премии выплачиваются при условии высокого качества обслуживания покупателей, как уже указывалось, независимо от выполнения плана товарооборота универмагом (в Промторге № 1 размер премий продавцам — 25 % оклада, в ГУМе — 30 %). При невыполнении этого условия работники лишаются премий полностью или частично. Так, за 9 месяцев 1981 г. в ЦУМе «Минск» был снижен коэффициент качества труда 327 продавцам.

Однако следует отметить, что в настоящее время в условиях проводимого эксперимента все же нет действенных рычагов стимулирования труда работников массовых профессий. В ряде случаев эти 25—30 % премии к должностным окладам превращаются в механическую надбавку к их заработной плате и не стимулируют ни прироста товарооборота за счет производительности труда, ни выполнения других видов работ. Система стимулирования труда работников нуждается в дальнейшем совершенствовании. Видимо, рост производительности труда работников массовых профессий следует поощрять особо.

В ходе эксперимента возникают трудности, связанные с применением сдельной оплаты труда, так как существующая методика распределения сдельной расценки основывается на показателе товарооборота, который при эксперименте для магазинов и секций отменен. Поэтому в ЦУМе «Минск», например, отказались от традиционной сдельщины. Сдельная оплата применяется лишь в двух секциях (по продаже мужской и женской обуви) по товарным расценкам за количество пар проданной обуви. Практика нуждается в разработке научно обоснованных нормативов трудовых затрат, не базирующихся на товарообороте.

Важным является вопрос о премировании руководящих работников, ИТР и специалистов. Эти категории работников в ЦУМе, ГУМе, Промторге № 1 премируются за выполнение месячного плана товарооборота и прибыли. Однако в ходе проведения эксперимента в продовольственной торговле (в Центральном райпищеторге г. Минска) вместо прибыли планировались расходы по 6 статьям

издержек обращения. Отсутствие перерасхода по этим статьям являлось условием премирования руководящих работников. Поэтому в магазинах стремились экономить по этим статьям, допуская значительный перерасход по другим.

Мы считаем, что более целесообразно планировать не издержки обращения, а прибыль, поскольку ее сумма находится в зависимости от объема товарооборота, валовых доходов и издержек обращения. Несомненно, следует стимулировать строгий режим экономии издержек обращения.

В целом эксперимент доказал свою жизнеспособность. Однако он нуждается в дальнейшем совершенствовании. С 1982 г. эксперимент распространяется на Промторги № 2 и № 3 г. Минска и пять универмагов в областных центрах Белоруссии.

Р. Н. Устинова, канд. экон. наук, *Л. А. Кондратова* (БГИНХ)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ

Важнейшим условием повышения эффективности торговли является широкое использование интенсивных факторов ее развития. Важное место занимает совершенствование хозяйственного механизма, которое предполагает улучшение планирования, экономического стимулирования, а также поиск новых форм и методов организационной структуры управления народным хозяйством. На XXVI съезде КПСС указывалось на необходимость дальнейшего улучшения организационной структуры управления торговлей.

Совершенствование организационной структуры управления оптовой торговлей, ликвидации оптовых контор и подчинения оптовых баз непосредственно Министерству торговли позволяют значительно повысить уровень централизации планирования в оптовом звене. Планирование оптового товарооборота приведено в соответствии с методическими указаниями, в работу всех оптовых баз внедрена единая система показателей, повысилась обоснованность, а следовательно, и стабильность планов оптового товарооборота. Это по отдельным оптовым системам уже в 1980 г. сократило имевшиеся ранее значительные колебания в уровнях выполнения плана оптового товарооборота по базам. Так, если в 1978 г. процент выполнения плана оптового товарооборота базами «Торгодежда» колебался от 100,6 до 119,1 %, а базами «Текстильторг» — от 96,1 до 107,5 %, то в 1980 — соответственно от 100,6 до 103,1 % и от 100,8 до 106,0 %.

Следует отметить, что сразу после реорганизации работники экономических служб оптовых баз оказались не подготовленными к самостоятельному выполнению планово-экономической работы (ранее ее выполняли оптовые конторы). Поэтому в 1979—1980 гг. Министерство утверждало и доводило оптовым базам план оптового товарооборота по всем его показателям на год с распределени-