

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, ликвидация оптовых контор и подчинение 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-

ем по кварталам и месяцам. Однако при этом снижалась ответственность руководителей оптовых баз за планирование оптового товарооборота. С 1981 г. права оптовых баз в планировании оптового товарооборота расширены. Им предоставлено право самостоятельно утверждать:

а) объемы складского и транзитного оборотов (в пределах установленных министерством планов по товарообороту с участием в расчетах) по всем видам реализации, межреспубликанскому и внутрисистемному оборотам;

б) месячные планы по видам и формам продажи (в пределах установленных министерством квартальных планов);

в) реализацию товаров рыночным и внерыночным покупателям.

Совершенствование планирования в оптовой торговле потребовало изменения системы экономического стимулирования. С этой целью с 1 апреля 1980 г. на двух минских оптовых базах — «Обувьторг» и «Торгодежда» — проводится эксперимент по оценке их деятельности в зависимости от выполнения договоров поставки товаров розничной торговле.

Цель эксперимента — повысить ответственность работников оптовой торговли за выполнение обязательств по поставке товаров в количестве, сроки и в ассортименте, предусмотренных заключенными договорами. Для этого образование фонда материального поощрения и премирование работников оптовых баз поставлены в зависимость от выполнения ими договоров поставки товаров в соответствии с заказами розничной торговли.

При проведении эксперимента введен новый показатель — оптовый товарооборот по реализации с учетом выполнения договоров поставки товаров, — который применяется для начисления фонда материального поощрения и премирования руководящих работников, специалистов и служащих. Наиболее важными вопросами при проведении эксперимента являются:

1. Учет выполнения договоров поставки товаров.
2. Образование фонда материального поощрения.
3. Премирование работников оптовых баз.

Выполнение договорных обязательств по поставке товаров предприятиям и организациям розничной торговли учитывается нарастающим итогом с начала года. Для определения этого показателя принимается утвержденный вышестоящей организацией план оптового товарооборота по реализации на соответствующий период, из которого исключается стоимость недопоставленных товаров за этот же период. Последняя устанавливается по каждому заключенному договору.

За 1980 г. оптовые базы в целом выполнили свои договорные обязательства. При этом план оптового товарооборота был выполнен базой «Торгодежда» на 103,2, «Обувьторг» — на 102,3 %. Однако по кварталам поставка товаров по договорам в групповом ассортименте базами не выполнялась (табл. 1).

Анализ деятельности оптовых баз в условиях эксперимента показал, что результаты их работы находятся в прямой зависимости

Табл. 1. Выполнение оптового товарооборота по кварталам

Кварталы	«Торгодежда» — сумма недопоставки	В % к плану товарооборота	«Обувьторг» — сумма недопоставки	В % к плану товарооборота
II	301,0	0,5	821	2
III	696,1	1,1	739	1,8
IV	—	—	610	1,2

от работы промышленных предприятий. Неравномерность поставки промышленными предприятиями по срокам, частая замена ассортимента, невыполнение поставщиками плана по ассортименту отрицательно сказались на результатах работы оптовых баз. Поставка швейных изделий на базу «Торгодежда» в январе 1981 г. характеризуется данными табл. 2.

Табл. 2. Поставка швейных изделий на базу «Торгодежда»

Поставщики	Всего отгружено, тыс. руб.	Поступило в 1-й половине		Поступило во 2-й половине	
		сумма	%	сумма	%
Могилевская фабрика им. Володарского	356,5	145	40,7	211,5	59,3
Витебская фабрика «Знамя индустриализации»	623,0	212	34,0	411,0	66,0
Полоцкая швейная фабрика	98,8	21,3	21,6	57,5	78,7

За 1980 г. промышленными предприятиями республики недопоставлено кожаной обуви в ассортименте на 1,4 млн. руб. Промышленные предприятия часто производят замену ассортимента. Так, витебская фабрика «Красный Октябрь» за 1980 г. произвела 12 замен по ассортименту и 48 по моделям; МПОО «Луч» — соответственно 12 и 10. Поступали замены по ассортименту и моделям с Могилевской, Гродненской, Бобруйской обувных фабрик.

Отрицательное влияние на результаты работы оптовых баз оказывает неритмичная поставка товаров промышленными предприятиями в течение месяца. В табл. 3 приведены данные о поставке обувных товаров на базу «Обувьторг» в январе 1981 г.

Недопоставка товаров по сумме на базе «Торгодежда» возникает также из-за колебания средних цен. В зависимости от вида тканей и размера изделий величина колебания цен на отдельные товары достигает 30 %. Из-за отсутствия среднеруповых цен пересчитать фактическую поставку товаров не представляется возможным. В связи с этим межведомственной комиссией при Госплане СССР (начиная с 1981 г.) принято следующее решение: если в натуральных единицах поставка выполнена, а план оптового товарооборота

Табл. 3. Поставки обувных товаров на базу «Обувьторг»
в % к общему объему поставки

Поставщики	Декады		
	I	II	III
Бобруйская обувная фабрика	17	18	65
Барановичская обувная фабрика	—	41	59
Могилевская обувная фабрика	17	26	57
МПОО «Луч»	14	37	49

с учетом выполнения договоров поставки невыполнен на 1 % (но не более), недопоставка не учитывается. Оптовая база не несет ответственности за невыполнение договоров поставки, если поставщик нарушает договорные сроки при возврате розничными торговыми организациями бракованных товаров промышленным предприятиям.

Для достижения наибольшего эффекта при проведении эксперимента необходимо предусмотреть в договорах между промышленными предприятиями и оптовыми базами равномерную поставку товаров в ассортименте и по декадам, а также увязать условия материального стимулирования работников промышленных предприятий с выполнением договоров поставки в ассортиментном разрезе.

В условиях проведения эксперимента образование фонда материального поощрения происходит в зависимости от выполнения оптового товарооборота по реализации с учетом выполнения договоров поставки. При невыполнении нарастающим итогом с начала года оптовыми базами договорных обязательств по поставке товаров розничным предприятиям в количестве, сроки и по ассортименту фонд материального поощрения уменьшается по нормативам отчислений от прибыли за каждый процент невыполнения плана.

С начала проведения эксперимента размер фонда материально-поощрения определялся с учетом уменьшения отчислений за предыдущий период. Однако опыт работы оптовых баз, участвующих в эксперименте, показал, что такой порядок приводил к искусственному завышению сумм, на которые уменьшался фонд материального поощрения. Для устранения этого недостатка с апреля 1981 г. порядок уменьшения отчислений в фонд материального поощрения был изменен. В настоящее время уменьшение отчислений в фонд материального поощрения производится в зависимости от степени выполнения плана оптового товарооборота с учетом выполнения договоров поставки нарастающим итогом (за I квартал, 1-е полугодие, 9 месяцев и год) независимо от уменьшения отчислений в фонд материального поощрения за предыдущий период.

Так, за 1-е полугодие 1981 г. по базе «Торгодежда» сумма уменьшения фонда материального поощрения при выполнении плана оптового товарооборота по реализации с учетом выполнения догово-

ров поставки товаров на 99,3 % и плановой сумме фонда материального поощрения 44 тыс. руб. была исчислена следующим образом:

$$\frac{44000 \times (0,7 \times 2)}{100} = 616 \text{ руб.}$$

Фактическая сумма фонда материального поощрения составила: 44 000—616=43 384 руб. При условии перевыполнения договоров поставки (с учетом восполнения недопоставки за предыдущий период) производятся дополнительные отчисления в фонд материального поощрения за перевыполнение плана.

Решением межведомственной комиссии при Госплане СССР для всех оптовых баз, в том числе для участвующих в эксперименте, с 1981 г. введено дополнительное поощрение — увеличение отчислений в фонд материального поощрения до 10 % за выполнение оптовыми базами договоров поставки по каждому кварталу и нарастающим итогом с начала года.

В связи с проведением эксперимента премирование руководящих работников, специалистов и служащих оптовых баз «Торгодежда» и «Обувьторг» производится в зависимости от выполнения плана оптового товарооборота по реализации с учетом выполнения договоров поставки товаров. При невыполнении оптовыми базами договорных обязательств по поставке товаров розничной торговле руководящие работники оптовых баз лишаются премии полностью или частично в зависимости от процента невыполнения плана. Предельный процент невыполнения установлен с августа 1981 г. Минторгом БССР по согласованию с Министерством торговли СССР в размере 5 %. При невыполнении плана оптового товарооборота по реализации с учетом выполнения договоров поставки: на 1 % — премии снижаются на 5 %; от 1 до 2 % — на 10; от 2 до 3 % — на 25; от 3 до 5 % — на 50 %.

Такая система премирования повышает ответственность руководящих работников оптовых баз за ритмичное снабжение розничной сети товарами нужного качества и ассортимента.

Эксперимент по оценке хозяйственной деятельности оптовых баз «Торгодежда» и «Обувьторг» в зависимости от выполнения договоров поставки дал положительные результаты и получил дальнейшее распространение. В 1982 г. на работу в новых условиях были переведены все оптовые базы республики.

Р. М. Карсеко, В. А. Бесман, канд-ты экон. наук (БГИНХ)

ЗАДАЧИ И ПУТИ РАЗВИТИЯ ФАСОВКИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

Фасовка продовольственных товаров осуществляется сейчас предприятиями пищевой промышленности, фасовочными цехами (фабриками) оптовой и розничной торговли, магазинами.