

развития и совершенствования работы предприятий общественного питания, повышения эффективности производства готовой продукции и обслуживания населения, внедрения промышленных методов приготовления пищи;

улучшения подготовки кадров.

Практика показывает, что комплексная рационализация позволит более обоснованно решать вопросы специализации реконструкции торговой сети, формирования ассортиментной структуры торговых предприятий, повышения уровня их технической оснащенности, улучшения условий труда и быта работников.

Эффективность планов комплексной рационализации во многом зависит от того, насколько полно они будут подкреплены обеспечивающими мерами, требующими своего решения на уровне республики или отрасли в целом. Речь идет прежде всего о целесообразности централизованного решения вопросов организации проектирования и размещения производства контейнеров, поддонов, укладчиков товаров в тару и др.

Успешная разработка планов комплексной рационализации предполагает необходимость создания в торговых организациях, управлениях торговли, министерствах торговли союзных республик специальных рабочих групп из соответствующих специалистов торговли и представителей заинтересованных предприятий, организаций, учреждений данного региона. Разработка плана проходит 3 стадии (этапа) — предпроектное обследование, составление проекта плана, его утверждение. На стадии обследования осуществляется сбор необходимой исходной информации: материалов, отражающих перечни, объемы и стоимость работ по внедрению тары-оборудования в магазинах, на базах и складах, промышленных предприятиях; недостающие в торговых предприятиях технические средства, механизмы и простейшие приспособления; меры по научной организации труда и т. д.

Разработанные проекты планов подлежат предварительному согласованию с заинтересованными организациями и предприятиями и последующему их утверждению.

Повсеместная разработка и успешное осуществление в Белорусской ССР мероприятий комплексных территориальных межотраслевых программ рационализации торговли позволит поднять торговое обслуживание на качественно новую ступень, успешно выполнить задачи, поставленные перед отраслью XXVI съездом КПСС.

А. Н. Шклярник, канд. экон. наук (Ин-т экономики АН БССР)

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СТИМУЛЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТОРГОВЛИ И ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

В десятой пятилетке на основе роста производства товаров народного потребления и денежных доходов населения значительно увеличился объем товарооборота, улучшилась его структура за

счет роста продажи непродовольственных товаров, возросла материально-техническая база торговли и общественного питания.

С ростом материального благосостояния и культурного уровня покупателя предъявляю требования не только к ассортименту товаров, но и к торговому обслуживанию.

Несмотря на достигнутые успехи в развитии торговли и общественного питания, уровень этих отраслей пока в недостаточной степени соответствует запросам потребителей. В их работе имеется ряд недостатков, которые вызваны как объективными, так и субъективными причинами. Торговля еще слабо воздействует на промышленные предприятия в направлении формирования планов производства необходимых товаров, выполнения предприятиями согласованных с торговлей заказов. Имеют место случаи нарушения договорных обязательств по поставке товаров торговле, снятия с производства низкорентабельных, но пользующихся спросом у потребителей изделий, низкого качества выпускаемой продукции.

Наряду с этим допускаются погрешности и в определении потребностей населения в необходимой продукции, формировании достоверных данных о спросе населения и его удовлетворении, что приводит к ошибкам в определении заказов. На ряде предприятий торговли и общественного питания недостаточно четко налажена организация труда, относительно слаба материально-техническая база. Не полностью используются капитальные вложения на развитие и техническое перевооружение торговли с целью повышения уровня механизации труда. По ряду позиций не достигнуты нормы обеспеченности торговыми площадями, оборудованием и складами. Имеет место низкая оперативность маневрирования товарными запасами.

Задача совершенствования торговли и общественного питания и доведения этих отраслей народного хозяйства до требуемого уровня ставит на повестку дня задачу внедрения достижений научно-технического прогресса, рационального использования экономических рычагов управления сферой обращения, что позволяет увеличить объемы товарооборота при меньшей численности работников. В условиях интенсификации деятельности всех отраслей народного хозяйства возрастает значение оптимального размещения предприятий торговли и общественного питания, режима их работы, создания необходимых условий для культурного обслуживания покупателей. Эти задачи намечено частично осуществить в одиннадцатой пятилетке: на развитие материально-технической базы выделено 108,6 млн. руб.; около 30 % капитальных вложений и более половины средств на строительно-монтажные работы направляются на строительство складов и холодильников. Возрастает торговая площадь магазинов — на 12,5 %, количество мест увеличивается на 15,6 % и т. д. Все это позволит повысить уровень торгового обслуживания населения.

С интенсификацией развития промышленности, производящей товары народного потребления, ростом денежной массы у населения возрастает необходимость в сбалансированности спроса и пред-

ложения, выделения в перспективе значительных капитальных вложений на развитие торговли и общественного питания.

Наряду со строительством новых торговых предприятий важно расширить реконструкцию и техническое перевооружение действующих магазинов, хранилищ, складов, особенно в оптовой торговле, где должна храниться основная масса товарных запасов. Укрепление материально-технической базы торговли и общественного питания ускорит темпы роста товарооборота, эффективности процессов товародвижения и товароснабжения, будет в значительной степени способствовать рациональной реализации товаров и улучшению культуры обслуживания потребителей.

Для лучшей обеспеченности розничной сети необходимыми товарами и создания наиболее оптимальных условий реализации продукции и услуг в республике требуется разработка комплексных планов развития и совершенствования производства, торговли и бытовых услуг, начало которой должно примерно совпадать с составлением заявки торговли промышленности. Для обеспечения сбалансированности планов необходимо учитывать возможное увеличение объемов производства товаров народного потребления во всех отраслях и подотраслях народного хозяйства, а спроса — во всех сферах торговли, что позволит теснее увязывать интересы производителя и потребителей, своевременно выявлять и ликвидировать возникающие при этом диспропорции.

При этом возникает необходимость в корректировке планов товарного обеспечения розничного товарооборота, поскольку торговля часто не может отказаться от поставки товаров, не пользующихся спросом населения. Если корректировка по какой-либо причине невозможна или затруднена, следует установить норматив резерва товарных запасов. Важно обеспечить ритмичность поставки товаров, свести до минимума уточнение планов производства без согласования с торговлей. Размер отчислений от прибыли в фонды материального поощрения и поощрение по итогам года в промышленности целесообразно в данном случае увязать с выполнением плана поставок по срокам поставки, т. е. создать экономическую заинтересованность в их соблюдении. Ответственность за выполнение плана должна быть возложена и на торговлю. Если промышленности представлен необоснованный заказ со стороны торговли, необходимо снижать размер отчислений в ее фонды материального поощрения.

Бесперебойная реализация продукции, равномерность загрузки работников торговли, эффективное использование машин, приборов и оборудования — важные факторы рационального функционирования предприятий торговли и общепита. В этой связи основной объем товарных запасов, особенно по непродовольственным товарам, следует сосредоточить в оптовом звене (до 80 %), что диктуется необходимостью подсортировки, подработки, комплектования партий товаров.

Было бы целесообразным оценить деятельность оптовых баз поставить в зависимость от изменений уровня накопления товарных

запасов, рассчитываемого исходя из отношения фактических товарных запасов к установленному нормативу. Особое внимание должно быть обращено на совершенствование нормирования сезонных запасов. Оборот запасов относительно замедлен: в ряде случаев это неходовые и залежалые товары.

Необходимость ускорения оборачиваемости товаров требует улучшения системы учета, отчетности и анализа, нормирования и планирования товарных запасов. Практика регулирования товарных запасов в системе материально-технического снабжения на основе внедрения сигнальной информации может быть эффективно использована и в оптовой торговле. Одновременно необходимо разрабатывать более совершенную систему материального стимулирования, увязывая ее с ускорением оборачиваемости товарных запасов и поддерживать их на уровне норматива.

Эффективность использования экономических методов управления торговлей и общественным питанием, повышение научного уровня планирования количественных и качественных показателей их деятельности требуют расширения практики применения нормативных методов планирования. Это позволит отказаться от порядка планирования от «фактически достигнутого уровня», снизить трудоемкость, фондоемкость и материалоемкость обращения товаров, устранить возможные диспропорции. Важно подчеркнуть, что в условиях интенсификации общественного производства нормативы организации управления обращением товаров менее всего разработаны, хотя они в значительной степени влияют на эффективность работы и торговых, и промышленных предприятий.

Действующая система оптово-сбытовых скидок еще недостаточно совершенна, что наряду с другими факторами обуславливает слабую заинтересованность оптового звена в хранении сезонных запасов, их подсортировке, приеме от магазинов не имеющих спроса изделий и т. д. Поэтому наряду с дифференциацией скидок оптовым базам целесообразно утверждать нормативы обслуживания розничной торговой сети. Необходимо провести эксперимент по внедрению системы перераспределения скидок между промышленностью, оптовой и розничной торговлей, поставив их уровень в зависимость от реальных затрат общественно необходимого труда. Несмотря на проводимые мероприятия, эффективность товародвижения растет медленно. С целью ускорения этого процесса следует разработать и утвердить нормативы звенности товародвижения по отдельным товарным группам, что позволит улучшить планирование и контроль за реализацией товаров и будет способствовать расширению их ассортимента в розничной торговле.

Торговые объекты должны строиться оптимальных размеров и профиля, нормативы дифференцироваться по группам товаров, обеспечивая необходимые условия для оптимального хранения и реализации товаров. В основу их определения должна быть положена корреляция между объемом реализации, звенностью товародвижения и уровнем издержек обращения. При этом необходимо соблюдать принцип минимизации совокупных издержек обращения.

Одной из главных задач торговли и общественного питания на данном этапе является повышение производительности труда при высокой культуре обслуживания. Пути ее решения — увеличение капитальных вложений на техническое перевооружение предприятий, улучшение организации труда и использование рабочей силы, совершенствование процесса стимулирования труда. Необходимо шире внедрять сдельную форму оплаты труда за 100 руб. товарооборота, повышать квалификацию работников, улучшать расстановку кадров исходя из их деловых качеств. Материальное стимулирование должно тесно увязываться с мерой оплаты труда и его результатами. Необходимо шире внедрять систему бездефектного труда с учетом экономических, социальных, организационно-технических и воспитательных факторов.

Основную долю заработной платы целесообразно поставить в зависимость от оплаты по тарифу и производить доплаты за профессиональное мастерство и условия труда. Совершенствование управленческого труда должно основываться на оптимальной взаимосвязи между оплатой по тарифу и результатом труда, материальное стимулирование управленческих работников — на эффективности образования, распределения и использования фонда материального поощрения. А это требует более действенной системы мер по формированию фондообразующих показателей, стимулирующих выравнивание экономических условий работы предприятий торговли и общественного питания.

Успешное осуществление торгово-хозяйственной деятельности в условиях научно-технического прогресса требует более четкой организации хозрасчета на предприятиях и в организациях. А ведь в торговле и общественном питании значительное количество предприятий еще работает убыточно. Следовательно, необходимо особое внимание уделить вопросам экономии и бережливости, а также совершенствованию экономических методов управления, и прежде всего цен торговли (торговых и оптово-сбытовых скидок). Уровень торговых и оптово-сбытовых скидок призван обеспечивать нормативную хозрасчетную деятельность всем торговым организациям и предприятиям, а там, где этого невозможно достигнуть, следует решительнее внедрять организационно-технические мероприятия.

Важным фактором повышения эффективности управления в условиях НТР является внедрение и повышение степени использования автоматизированных систем управления. Эта работа в республике проводится по программам, утверждаемым Госкомитетом СССР по науке и технике и Госпланом СССР по созданию АСУ в государственной торговле.

Белорусская ССР находится в числе базовых объектов создания АСУ. Разработанный Всесоюзным объединением «Союзторгсистема» проект АСУ для Брянской оптовой базы используется в настоящее время при создании АСУ оптовых баз в Минске. Применяется опыт АСУ Витебской базы «Белторгодежда».

Успешное решение поставленных задач выдвигает необходи-

мость совершенствования подготовки кадров, их квалификации, повышения ответственности руководящих работников за эффективность и качество работы на всех уровнях хозяйствования.

А. Ф. Житникова, Т. С. Яцковская (Белотделение ВНИИЭТсистем)

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ РАЦИОНАЛИЗАЦИИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ

В решениях задач, поставленных XXVI съездом КПСС, по более полному удовлетворению спроса населения в разнообразных товарах наряду с увеличением их объема и ассортимента важную роль приобретает систематическое совершенствование торговой сети.

В торговую сеть г. Минска по состоянию на 1 января 1982 г. вошел 721 магазин с торговой площадью 191,8 тыс. м².

Одной из прогрессивных тенденций в развитии торговой сети является неуклонное увеличение обеспеченности торговыми площадями в расчете на 1000 жителей. Анализ показал низкую степень обеспеченности ими города — 62,1 % (138,4 м² торговой площади на 1000 жителей при нормативе 223 м²), из них по продовольственным товарам — 88,5 % (соответственно 72,6 — 80 м²), по непродовольственным — 46,7 % (65,8 — 141 м²).

Важным условием эффективной организации торгового обслуживания населения является рациональное соотношение количества продовольственных и непродовольственных магазинов.

Согласно нормативу, на каждые 1000 жителей полагается 80 м² торговой площади в продовольственных магазинах и 141 м² — в непродовольственных (0,37 : 0,63). Как показывают материалы обследования, в г. Минске нарушена нормативная структура торговой площади. По состоянию на 1 января 1982 г. сложилось соотношение 0,52 : 0,48, т. е. удельный вес торговой площади, занятой под непродовольственные товары, значительно ниже, чем под продовольственные. Одной из причин такого положения является то, что зачастую вопросы специализации сети решаются стихийно, без достаточной обоснованности и учета сложившейся структуры товаров, перспектив развития спроса.

Имеет место неравномерность в обеспечении населения г. Минска торговыми площадями по товарной специализации. Особенно это характерно для товаров непродовольственной группы. Только по некоторым товарным группам обеспеченность торговыми площадями в целом близка к нормативу (по трикотажным изделиям — 90,5 %, обуви — 80,7 %), по остальным она не достигает и 50 % (по спортивным товарам — 25 %, стройматериалам — 27,9 %, музыкальным товарам — 30 %). Низка обеспеченность торговой площадью, занятой под товары детского ассортимента. На начало 1982 г. розничная торговля этими товарами была представлена 16 специализированными магазинами торговой площадью 6,2 тыс. м² и отделом