

в валовые доходы, наравне с доходами от реализации, включаются дополнительные средства промышленных предприятий-поставщиков, не являющиеся прямым результатом торговой деятельности самих оптовых баз. Более того, в системе Росхозторга эти денежные средства составляют около 1/3 всех валовых доходов, а в системе Роскультторга — около 90 %. Налицо нарушение основного принципа хозяйственного расчета, обуславливающего прямую зависимость конечных результатов от работы самих предприятий. С другой стороны, не предусмотрено никаких источников для покрытия расходов по организуемому обороту, доля которого, как показывают цифры, весьма значительна. Следовательно, назрела настоятельная необходимость в установлении системы оптово-сбытовых скидок на хозяйственные, культурно-бытовые и галантерейные товары.

Необходимость стабилизации получения доходов от реализации таких видов товаров, как хозяйственные, культурно-бытовые и галантерейные, очевидна. Именно эти виды товаров относятся к разряду товаров повышенного спроса, а некоторые из них — повседневного.

С. Д. Жбанов, канд. экон. наук (БГИНХ)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПЛАНИРОВАНИЯ РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА

В сферу эксперимента нового порядка планирования розничного товарооборота вовлекаются все новые торговые организации и предприятия. Так, в соответствии с одним из вариантов проведения эксперимента с 1 января 1981 г. в минском универмаге «Беларусь» план товарооборота не доводится теперь до отделов и секций, а утверждается предприятию в целом.

После года работы универмага в новых условиях определена экономическая эффективность хозяйственной деятельности предприятия, которая показала, что за период с 1980 по 1981 г. ресурсоотдача (товарооборот в расчете на 1 руб. ресурсов) возросла с 11,2 до 12,2 руб., т. е. почти на 9,0 %. Рентабельность совокупных затрат (прибыль в расчете на 1 руб. совокупных затрат) увеличилась на 19,6 %, составив в 1981 г. 1,1 руб. Общая экономическая эффективность хозяйственной деятельности универмага повысилась на 12 %, о чем свидетельствует изменение интегрального показателя эффективности (с 1,02 в 1980 г. до 1,14 в 1981 г.).

В ходе эксперимента ускорена оборачиваемость товарных запасов на 3,4 дня. Коэффициент устойчивости и широты ассортимента возрос за исследуемый период с 0,987 до 0,993. Из децентрализованных источников в 1981 г. было закуплено товаров на 4821,0 тыс. руб., что на 621,0 тыс. руб. больше, чем в 1980 г. В то же время административно-управленческие расходы в расчете на одного работника сократились на 1,5 %, а на одного работника управления — на 1,3 %.

Достичь этих показателей коллективу предприятия удалось по-

тому, что все работники секций сосредоточили свое внимание главным образом на вовлечении в товарооборот товаров, имеющих на складах универмага. Непрерывно велась работа по соблюдению специализации секций по потребительскому назначению, т. е. практически была исключена продажа товаров, не свойственных специализации секции. Это позволило избежать искусственного прироста товарооборота, что, несомненно, скажется на упорядочении работы секции в дальнейшем.

Характерно, что у торгово-оперативных работников универмага появилась заинтересованность в изучении ассортимента и спроса на товары. Это не замедлило положительно отразиться на повышении уровня и культуры обслуживания покупателей.

Результаты проведенных расчетов подтверждают успех эксперимента. Вместе с тем не может не вызвать озабоченности допущенное предприятием снижение темпов прироста товарооборота к предыдущему году на 3,1 % (1980—16,6 %, 1981—13,5 %), что характерно и для других универмагов г. Минска, находящихся на эксперименте: ГУМ (1980 г.—5,6, 1981—3,4 %) и ЦУМ (1980 г.—4,6, 1981—1,2 %). Вероятно, это явилось не только результатом изменения торговой конъюнктуры, но и следствием некоторого ослабления заинтересованности торгово-оперативных работников в росте товарооборота.

В настоящее время все подразделения универмага (за исключением двух секций) используют повременно-премиальную форму оплаты труда. При этом, согласно действующему положению, за выполнение и перевыполнение плана товарооборота премируются: директор универмага, главный бухгалтер, начальник планово-экономического отдела и их заместители; руководители структурных подразделений, инженерно-технические работники и другие специалисты, т. е. те, которые не осуществляют непосредственное обслуживание покупателей. Торгово-оперативные работники заботятся о соблюдении и расширении ассортимента товаров, улучшении культуры обслуживания. Очевидно, что в условиях интенсификации развития торговли и обеспечения эффективной работы всех ее звеньев этих показателей для стимулирования труда работников явно недостаточно.

Поэтому, на наш взгляд, следует внести изменения в используемую в условиях эксперимента систему расчета фонда заработной платы и показателей премирования труда торгово-оперативных работников. Фонд заработной платы продавцов, кассиров, заведующих секций и их заместителей должен определяться в зависимости от степени выполнения установленных заданий по повышению производительности труда.

Расчет фонда заработной платы по предлагаемой схеме осуществляется следующим образом.* Так, если на одиннадцатую пяти-

* Непременным условием использования предлагаемого метода расчета фонда заработной платы является доведение до торговых организаций государственного задания по повышению производительности труда. В настоящее время этот показатель является расчетным для торговой организации.

летку универмагу установлено государственное задание по повышению производительности труда на 44,8 % (среднегодовой темп прироста — 9,7 %) и по приросту средней заработной платы на 15,2 % (среднегодовой темп прироста — 3,6 %), то соотношение индексов роста средней заработной платы и производительности труда составит на пятилетие 0,9444. При условии, что темп прироста производительности труда в 1981 г. (отчетном) составил 12,7 %, индекс средней заработной платы ($I_{с.з}$) будет равен

$$I_{с.з} = I_{п.т} \cdot K = 1,127 \cdot 0,9444 = 1,064,$$

где $I_{п.т}$ — индекс фактического изменения производительности труда в торговом предприятии за отчетный год; K — заданное соотношение индексов изменения средней заработной платы и производительности труда в торговом предприятии за пятилетку.

Фактическая сумма средней заработной платы (Z_c) составила в 1980 г. 1449,8 руб. На 1981 г. она рассчитывается по формуле

$$Z_c^* = Z_c \times I_{с.з} = 1449,8 \times 1,064 = 1542,6,$$

где Z_c^* — фактическая сумма средней заработной платы в 1981 г.

Далее, исходя из сложившейся среднесписочной численности торгово-оперативных работников предприятия ($Ч$) и установленной средней заработной платы, определяется фонд заработной платы (Φ_3):

$$\Phi_3 = Ч \times Z_c^* = 1453 \times 1,5426 = 2241,4.$$

Величина уровня фонда заработной платы в процентах к товарообороту соответствует при этом плановому значению — 1,95 %. Отклонение суммы рассчитанного фонда заработной платы от фактически сложившегося в 1981 г. составит +99,4 тыс. руб. На величину отклонения должно быть произведено премирование работников за перевыполнение плана по повышению производительности труда. Премирование за соблюдение ассортимента товаров и высокую культуру обслуживания в установленных размерах осуществляется при этом из фонда материального поощрения. Доля премий (в процентах к окладу), выплаченных торгово-оперативным работникам в 1981 г., составила 0,01, а размер премии в сумме на одного работника лишь 10 руб. Это свидетельствует о том, что перерасхода фонда материального поощрения при сохранении сложившегося в этой части порядка премирования торгово-оперативных работников не наблюдается.

Принимая во внимание недостатки, присущие показателю производительности труда, выраженному в стоимостной форме, задание по приросту производительности труда может устанавливаться по показателю, рассчитанному в натуральных единицах. Основа для этого заложена в предприятиях, проводящих эксперимент по оплате труда за единицу реализованной продукции, к которым относится и универмаг «Беларусь». Именно в таких предприятиях возникает возможность объединения двух экспериментов в единое целое.

Анализ работы универмага свидетельствует о необходимости совершенствования работы с ассортиментными перечнями. Действующие обязательные ассортиментные перечни достаточных товаров утверждаются в союзных республиках министерствами торговли. В них не указываются размеры, количество моделей, артикулов, расцветок и т. д. Устанавливаемые (на основе рекомендованных министерствами торговли союзных республик) ассортиментные перечни в торговых организациях и предприятиях утверждаются дифференцированно по типам магазинов. Однако, как показало изучение, они не в полной мере отвечают главной цели эксперимента — обеспечению высокого качества обслуживания. Например, в ассортиментном перечне товаров универмага «Беларусь» мужские костюмы подразделены на чистошерстяные и полушерстяные с указанием размеров от 46 до 52; ростов от 2 до 4; 3 моделей и 5 расцветок. В торговом же зале почти постоянно находится более 10 моделей костюмов от 1 до 5 ростов и нескольких десятков расцветок. Осторожность работников секции универмага в вопросе увеличения позиций обязательного ассортиментного перечня вполне объяснима, так как гарантировать ритмичную поставку товаров может лишь оптовая база, да и то не всегда. Если же со стороны промышленности намечаются трудности с поставкой какого-либо товара, то оптовая база, как правило, выходит с предложениями в министерство торговли союзной республики исключить его из обязательного ассортиментного перечня. И эти предложения по объективным причинам нередко находят поддержку со стороны министерства.

Имеющие место недостатки в работе отдельных оптовых баз еще более затрудняют соблюдение ассортиментных перечней достаточных товаров в розничной торговле. Способствуя скорейшему решению этой проблемы, дальнейшему развитию эксперимента, в его сферу с середины 1982 г. было вовлечено оптовое звено торговли. Позитивность этого решения очевидна, но говорить о законченности найденных форм эксперимента еще рано. Ведь не оптовая торговля производит товары и не от нее в первую очередь зависит разнообразие выпускаемого ассортимента изделий. Видимо, необходимо сделать еще один шаг — включить в эксперимент производственные предприятия, и в первую очередь выпускающие товары культурно-бытового назначения, так как министерства, к которым принадлежат эти предприятия, имеют еще и свою фирменную торговую сеть. При этом важно изменить систему оценки хозяйственной деятельности таких производственных предприятий, заинтересовав их тем самым в реализации своих изделий. В настоящее время основными оценочными показателями производственных предприятий являются объем нормативно-чистой продукции, объем реализованной и валовой продукции. Ни один из перечисленных показателей прямо не заинтересовывает предприятия в реализации своей продукции.

Наше предложение сводится к тому, чтобы плановый показатель объема розничного товарооборота, отказ от которого лежит в

основе эксперимента, проводимого в торговле, стал важнейшим при оценке хозяйственно-производственной деятельности промышленных предприятий, в будущем вовлеченных в сферу данного эксперимента. Информационно-организационная основа в промышленных министерствах со своей торговой сетью имеется для этого уже в настоящее время.

Б. П. Антропов, канд. экон. наук (Бел. филиал ВНИИКС)

О ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИЗУЧЕНИЯ СПРОСА

В 1982 г. впервые за последние несколько лет торговля республики не выполнила план товарооборота. При этом Министерство торговли недовыполнило его на 95 млн. руб., Белкоопсоюз — на 62 млн. руб. И это несмотря на значительные усилия работников торговли по изысканию дополнительных ресурсов товаров.

В последнее время резко снизился спрос населения на целый ряд товаров: алкогольные напитки (в частности, водку), ювелирные изделия (золото), фотоаппараты, импортную мебель и ковры, платки шерстяные и некоторые другие. Торговля же оказалась не вполне готовой к такому изменению спроса. Это говорит о низкой степени эффективности изучения спроса в отрасли.

Можно ожидать, что в условиях длительного невыполнения плана товарооборота работники торговли будут стараться выполнить его любой ценой, в том числе и за счет получения от промышленности значительного количества незаказанных товаров, даже низкого качества. Практика же давно доказала, что покупатели приобретают лишь то, что им нужно. Сложившаяся рыночная конъюнктура таит в себе опасность роста сверхнормативных товарных запасов, увеличения количества неходовых и залежалых товаров. Такая тенденция уже наметилась в торговле республики. При росте розничного товарооборота по республике в 1982 г. по сравнению с 1981 г. в целом на 1,6 % товарные запасы возросли на 20,4 %. Если на 1 октября 1981 г. они в целом по республике были на 109,6 млн. руб., или на 8 дней торговли, ниже норматива, то на 1 октября 1982 г. превысили норматив на 69 млн. руб., или на 8 дней торговли. При этом сверхнормативные запасы в значительной мере увеличились по товарам, спрос на которые сократился. Так, на 1 октября 1982 г. в торговле скопилось сверхнормативных запасов водки на 17,3 млн. руб., шерстяных тканей и платков — на 11,0, ювелирных изделий — на 51,6 млн. руб. и т. д. По данным единовременного учета ЦСУ БССР, в розничной сети республики скопилось на 1 октября 1982 г. неходовых и залежалых товаров на сумму 40,3 млн. руб. (на 1 октября 1981 г. их было на 26,5 млн. руб.). И это при условии, что в 1982 г. проведена уценка таких товаров на сумму 24,2 млн. руб.

В таких условиях возрастает значение изучения спроса населения. Положительную роль в координации и улучшении работы