

одновременно цель и средство достижения цели. В качестве цели они воплощают интересы всего общества, а как средство ее достижения — интересы предприятий.

С. Д. Жбанов

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОНЕЧНОГО РЕЗУЛЬТАТА В ТОРГОВЛЕ

Принятое 17 июля 1986 г. постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР «О совершенствовании планирования, экономического стимулирования и управления в государственной торговле и потребительской кооперации» направлено на улучшение торгового обслуживания населения, более полное удовлетворение покупательского спроса в соответствии с программой повышения народного благосостояния.

Конечным результатом работы в торговле является объем розничного товарооборота, а в промышленности — рост объема производства в рублях, хотя и с учетом выполнения договоров поставки. Оба показателя являются по своей сути валовыми и отражают тем самым цель развития и затратной экономики. Именно в этом просматривается причина неудач первых лет экономической реформы. Согласно докладу ВНИИКС, уровень обеспеченности продуктами питания и средний ассортимент продуктов в государственной торговле в первом полугодии 1988 г. снизился¹, т. е. идет движение в направлении, совершенно противоположном намеченному Постановлением ЦК КПСС и СМ СССР от 17 июля 1986 г.

Сегодня уже можно утверждать, что в условиях сложившейся организационной структуры управления торговлей и перехода работы отрасли на принципы реального хозрасчета розничный товарооборот становится неприемлемым показателем. Только за два первых года текущей пятилетки более 90 % прироста товарооборота в стране получено за счет повышения розничных цен². Разумеется, это влияет на его структуру. Практически этого можно было бы избежать, если бы оценка динамики как производства в промышленности, так и товарооборота в торговле проводилась с учетом индекса цен, но этот показатель не учитывается в отраслях при оценке конечных результатов их работы. Слабым оправданием тому служит отсутствие на сегодня научной достоверной методики определения индекса цен. Сущность проблемы состоит в том, что показатель объема розничного товарооборота достаточно удобен и универсален для плановых расчетов, хотя он очень далек от отражения степени роста удовлетворения потребностей населения.

Экономическим представителем в существующей системе планирования выступают не потребности (в частности, их структура

¹ Дефицит продуктов: в целом и конкретно // Московские новости. 1988. 25 сент. С. 13.

² Договор — не заговор // Известия. 1988. 24 сент. С. 2.

и уровень специализации), а соотношение между имеющимися у населения покупательными фондами и общей величиной розничного товарооборота в отчетном и текущем периодах. Разность между этими величинами выступает как исходный пункт планирования общего объема розничного товарооборота в Госплане СССР. Таким образом, на всех остальных уровнях управления этот показатель уже не планируют, а распределяют. Такая система становится основой планомерно закладываемого дефицита, поскольку система практически беспомощна по мере насыщения потребностей населения, т. е. задолго до достижения сбалансированного рынка¹.

Сбалансированность товарной массы с денежными средствами населения является важнейшей на данном этапе становления реформы. И поэтому нельзя мириться с тем, что в новых условиях хозяйствования по-прежнему используются для оценки деятельности торговых предприятий такие показатели розничного товарооборота, как степень его прироста к фактически достигнутому объему прошлого периода и степень выполнения плана. Усиливается разрыв между денежной и товарной массами. Планы розничного товарооборота выполняются без особого напряжения и за счет самых повседневных товаров, что вынуждает работников торговли, сдерживая рост товарооборота, не вовлекать в розничный товарооборот все имеющиеся ресурсы, и прежде всего товары повышенного спроса. Здесь устремления работников торговли расходятся с общей направленностью социальной политики партии, а виной всему — принятая система оценки достигнутых результатов.

Считаем целесообразным отказаться на данном этапе от использования показателя объема розничного товарооборота и темпов его прироста как оценочных для предприятий торговли. В этой роли его может заменить показатель доходов к распределению. При этом следует только определить общее направление экономического движения — максимизацию этих доходов. Формирование фонда оплаты труда должно быть поставлено целиком в зависимость от полученных доходов. В результате увеличить свою заработную плату можно будет только за счет роста фонда оплаты труда, источником роста которого могут стать только рост объема розничного товарооборота и снижение издержек обращения.

Доходы от торговой деятельности, включая превышение сальдо доходов над расходами по штрафам, должны будут направляться на создание фонда производственного и социального развития коллектива. При этом появится возможность товарной конкуренции между магазинами. Поэтому для отдельных торговых предприятий целесообразным может стать использование только одного количественного показателя — товарооборачиваемости. Такая система должна действительно переориентировать работу трудовых коллективов торговли, а при условии организации свободного

¹ В. В. Наумов и др. От дефицита — к насыщенному рынку // Торговля и бытовое обслуживание. М.: Знание, 1988. № 8. С. 51—52.

оптового рынка, доля которого уже сейчас должна быть не менее 20—30 %, предлагаемая система организации труда в торговле станет органически присущей свободному рынку товаров народного потребления.

Указанная система не отрицает роли объема розничного товарооборота как важного общеэкономического показателя, а лишь предполагает пересчет его на высших уровнях управления отраслью и народным хозяйством на соответствующий индекс цен. При этом цель удовлетворения потребностей не отодвигается на второй план, а лишь опосредуется, так как получение дохода станет возможным только при конечной реализации товара. Важным следует считать и то обстоятельство, что предлагаемое распределение средств хозрасчетного дохода напрямую увязывается с интересами трудового коллектива.

Г. А. Короленок

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА РАБОТНИКОВ ТОРГОВЛИ

Повышение эффективности торговых предприятий тесно связано с социально-психологическими проблемами организации труда работников торговли. Между тем этим проблемам уделялось недостаточно внимания. Основной причиной, влияющей на качество труда работников торговли, долгое время считалась их низкая заработная плата. Естественно, заработная плата служит основной причиной высокой текучести кадров в отрасли (20 % в год). В свою очередь такой высокий уровень текучести кадров в отрасли сам является предпосылкой низкого качества обслуживания населения, так как за пятилетку торговля практически обновляет свой кадровый состав, что сказывается на уровне профессиональной подготовки.

На качество торгового обслуживания влияет также и ряд других факторов, в особенности социально-психологических, и в первую очередь — организация и условия труда торговых работников. Так, выборочный опрос работников ГУМа г. Минска показал, что почти 25 % опрошенных отнесли свой труд к однообразному, монотонному, 35 % — к тяжелому, со значительными психологическими нагрузками, 57 % — к неинтересному, без элементов творчества. Даже на таких крупных торговых предприятиях, как ГУМ, организация труда работников и условия их работы нуждаются в серьезном исследовании и дальнейшем совершенствовании (табл. 1).

Оценивая социально-бытовое обслуживание торговых работников в универмаге, 50,6 % опрошенных указали на большие очереди в столовую и парикмахерскую, 23,5 — отметили низкое санитарно-гигиеническое состояние помещений, 50,6 % — недостаточное обеспечение туристскими путевками.