

По мнению торговых работников, за последнее десятилетие качество обуви отечественных производителей значительно улучшилось (так считают 70 % опрошенных). Несмотря на это, довольно часто в обуви встречаются пороки различного рода (как сырьевые, так и производственные). Главными недостатками обуви белорусских обувщиков работники торговли так же, как и потребители, назвали устаревшие модели, грубые некачественно выделанные кожи, используемые в производстве верха обуви. Как выяснилось в ходе опроса, в обуви многих отечественных производителей встречаются следующие основные пороки: отрыв (отклейка) подошвы; поломка каблуков; окрашивание чулочно-носочных изделий в пяточной и носочной части; поломка застежек; деформация верха, проявляющаяся в отдушистости, появлении трещин, заломов.

А.В. Жук

БГЭУ (Минск)

МОТИВАЦИЯ ТРУДА — ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТОРГОВЛИ

В условиях развития рыночных отношений важное значение в повышении эффективности торговой деятельности приобретает создание нового мотивационного механизма активизации трудовой деятельности персонала.

В организациях необходимо создавать такие условия, чтобы работники воспринимали свой труд как осознанную деятельность, являющуюся источником самосовершенствования, основой их профессионального и служебного роста.

Результаты, достигнутые людьми в процессе работы, зависят не только от знаний, навыков и способностей этих людей. Эффективная деятельность возможна лишь при наличии у работников соответствующей мотивации, т.е. желания работать.

Путь к эффективному управлению персоналом лежит через понимание его мотивации. Только зная, что движет человеком и что побуждает его к действиям, какие мотивы лежат в основе его поведения, можно попытаться разработать эффективную систему форм и методов управления человеком.

Мотивация — это совокупность внутренних и внешних движущих сил, которые побуждают человека к деятельности, задают границы, формы деятельности и придают ей направленность, ориентированную на достижение определенных целей.

Формами мотивации труда являются: заработная плата как основной материальный стимул к труду; трудовые и социальные льготы; нематериальные льготы; разработка и реализация мероприятий, обеспе-

чивающих обогащение содержания труда; повышение самостоятельности и ответственности работника; привлечение его к управлению организацией; создание благоприятного социально-психологического климата в коллективе, программы повышения профессионально-квалификационного уровня и переподготовки работников; обеспечение роста, продвижение по службе и др.

Основными недостатками, которые ухудшают морально-психологический климат в коллективе, являются невысокий уровень квалификации менеджеров по персоналу, неблагоприятная моральная обстановка, отсутствие четкого разделения полномочий работников, постоянного рабочего места у большинства торгово-оперативных работников, недостаточное техническое оснащение рабочих мест, демотивация работников посредством жестких санкций, слабое материальное стимулирование, отсутствие перспектив роста по лестнице службы.

Основными тенденциями развития систем мотивации персонала торговой организации в современных условиях являются: ориентация на стратегические подходы, усиление внимания к внутренним мотивам трудовой деятельности, активное применение экономических и социально-психологических методов мотивации, предполагающих воздействие главным образом на сознание работников, на социальные, эстетические и другие их интересы.

А.В. Зарецкий

БГЭУ (Минск)

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ERP-СИСТЕМ В ОРГАНИЗАЦИИ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

Для оптовой компании характерна маленькая маржа, высокие обороты и значительное число клиентов с индивидуальными условиями работы. Только на основе современных информационных технологий учета и управления можно удержаться на плаву и не проиграть в условиях жестокой конкуренции. Это позволит обеспечивать качественный сервис, регулярные, оперативные поставки, выгодные условия работы в целом — низкую стоимость продукции и большой товарный кредит.

Информационная система берет на себя максимум функций, начиная с контроля за задолженностью клиента и соблюдением договорных обязательств, и заканчивая информацией о товарных остатках по складам и автоматическому резервированию товара. При осуществлении закупок цена ошибки также высока: закупка невостребованного товара или его количества, намного превышающего спрос, приводит к затовариванию складских помещений и дополнительным расходам.

Информационная система, помимо автоматизации самого процесса закупки, позволяет связать закупки с продажами и строить план на ос-