

лизуемости продукции, жизненного цикла товаров, наличия торговых площадей и финансовых возможностей. Важно, чтобы в ассортименте были товары повышенного спроса. Известно, что около 80 % объемов продаж создается примерно 20 % запасов (товара). Вот и следует не упустить этот шанс обеспечить в широком ассортименте этих спасателей прибыльности. Другие товары должны ассоциироваться с товарами повышенного спроса. Естественно добиться этого можно только на основе детального учета продаж и построения тактики закупок в соответствии с выявленной философией поведения ассортимента.

Нерешенными по-прежнему остаются и задачи внедрения самообслуживания и установления удобного режима работы. Удельный вес предприятий самообслуживания в общем количестве магазинов по г. Минску составил 16,4 %, в том числе среди магазинов государственной формы собственности 15,4 %, а негосударственной — 16,6 %. Число предприятий, работающих без обеденного перерыва незначительно — 6,3 %.

Только комплексный подход к проблеме качества торгового обслуживания позволит устранить негативные моменты, обеспечить конкурентоспособность.

А.И. Капштык, д-р экон. наук
ГКИ (Гомель)

ЭФФЕКТИВНОСТЬ И КАЧЕСТВО ТОРГОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ БЕЛАРУСИ

Говоря о качестве торговли или торгового обслуживания в целом и о качестве кооперативной торговли в частности, необходимо как с практической, так и с теоретической точек зрения учитывать взаимосвязь и взаимообусловленность названного показателя с эффективностью торговли вообще. В свою очередь, для потребительской кооперации, принимая во внимание ее многоотраслевую деятельность, важно разграничивать эффективность работы всей этой системы в целом и эффективность отдельных кооперативных отраслей. При этом ведущая роль кооперативной торговли и близость ее главной цели к целям функционирования всей потребительской кооперации обуславливают определенную однородность основных показателей их эффективности.

Следует отметить, что в подавляющем большинстве отечественных публикаций речь идет об эффективности торговли вообще или кооперативной торговли в частности. Что же касается эффективности работы всей системы потребительской кооперации (исходя из ее многоотраслевого характера), то данный вопрос рассматривался весьма редко. При этом эффективность работы потребительской кооперации предлагалось определить с помощью набора показателей.

Как показывает анализ, учитывая все особенности функциониро-

вания потребительской кооперации, деятельность которой в конечном счете выражается в системном удовлетворении спроса обслуживаемого (прежде всего сельского) населения, можно определить наиболее приемлемые интегральные показатели как экономической, так и социально-экономической эффективности работы данной системы. Экономический эффект деятельности кооперативных организаций будет наиболее завершено опережаться объемом розничного товарооборота, скорректированным на удельный вес собственных товарных ресурсов в этом товарообороте. Отсюда экономическая эффективность деятельности организаций потребительской кооперации будет выражаться отношением указанного эффекта к сумме задействованных или затраченных для получения этого эффекта ресурсов.

Социально-экономическая эффективность деятельности потребительской кооперации, исходя из главной ее целевой функции, будет наиболее полно определяться степенью удовлетворения данной системой предъявляемого к ней платежеспособного спроса обслуживаемого населения, скорректированной на удельный вес собственных товарных ресурсов в данном реализованном спросе, с учетом качества торгового обслуживания (удовлетворения спроса) покупателей.

Качество торгового обслуживания для сельского населения, учитывая особенности удовлетворения его спроса, прежде всего определяется временем, затраченным на приобретение товаров. В целом же качество торгового обслуживания покупателей торговыми предприятиями потребительской кооперации можно выразить тремя основными показателями:

- ассортиментом и качеством приобретаемых товаров;
- условиями и формами торгового обслуживания, определяющими прежде всего затраты времени на покупку товаров;
- культурой торгового обслуживания покупателей.

Саму степень удовлетворения спроса можно определить путем отношения, предъявляемого к потребительской кооперации спроса обслуживаемого населения к ее розничному товарообороту.

Говоря о качестве торгового обслуживания, важно учитывать то, что средний размер сельских поселений Беларуси является одним из самых низких среди бывших республик СССР. Это обуславливает широкую сеть мелкорозничных торговых предприятий и автомагазинов, а также высокую долю небольших магазинов по торговле товарами повседневного спроса.

Деятельность большого числа указанных кооперативных торговых предприятий сокращает в конечном счете затраты времени на приобретение товаров, повышая таким образом показатель качества их торгового обслуживания

В то же время с массовым открытием в мелких деревнях мелко-розничной торговой сети, практически сразу же встает проблема ликвидации их убыточности. Это объясняется тем, что при объективно незначительных объемах товарооборота этих предприятий, доходы от реализации ими товаров являются заметно более низкими, чем издержки обращения. В условиях перехода на рыночные

отношения по известным причинам проблема ликвидации убыточности таких предприятий стала еще более острой. В конечном счете в данных условиях качество торгового обслуживания сельского населения напрямую связано с сохранением вообще в сельской местности ранее сформированной разветвленной торговой сети.

Таким образом, указанные процессы свидетельствуют о непосредственной взаимосвязи и взаимообусловленности экономической эффективности работы торговых предприятий и качества торгового обслуживания ими соответствующих контингентов покупателей.

М.Н. Гриневиц, канд. экон. наук
БГПА (Минск)

УПРАВЛЕНИЕ НАДЕЖНОСТЬЮ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ

В условиях перехода к рыночной экономике важное место отводится повышению качества и надежности функционирования предприятий и их объединений. Для этого целесообразно применять опыт других стран, в частности посвященный изучению и внедрению в практическую деятельность концепции логистики.

Чаще всего под логистикой понимается научно-практическое направление хозяйственной деятельности, заключающееся в оптимальном управлении потоками ресурсов в сферах производства и обращения. Одной из важнейших функций логистики является рациональное формирование хозяйственных связей между поставщиками, посредниками и получателями.

Для обеспечения своевременного, качественного и полного выполнения заявок потребителей необходим принципиально новый подход к проектированию и управлению процессом движения ресурсов. Ведь традиционные методы были ориентированы прежде всего на производительное использование машин и оборудования, а не на удовлетворение требований потребителей. Это приводило к невыполнению доставки ресурсов в приемлемые сроки и к дополнительным потерям.

Следовательно, проектирование процессов доставки ресурсов должно основываться на комплексном логистическом подходе, который учитывал бы стохастическую природу формирования потребности в ресурсах и взаимодействия технических средств, а также экономические интересы участников логистической системы.

Наиболее приемлемой методологией оптимизации сложных организационных систем, к которым можно отнести процесс движения ресурсов, является теория надежности, получившая широкое распространение в технике.

Для оценки надежности процесса движения ресурсов, характеризующей как свойство процесса удовлетворять потребность в ресурсах в заданное время в реальных условиях работы, в качестве основы функционирования системы принят ресурс (или заявки потре-