

Слабо поставленное обучение приводит в итоге к довольно низкому профессиональному уровню деятельности работников сбытовых служб, о чем свидетельствуют также показатели уровня квалификации работников (51-67 %), степени соответствия работников сбытового аппарата занимаемой должности (57-71 %).

Для большинства обследованных предприятий характерна довольно низкая эффективность системы оценки результатов труда работников (39-43 %), системы материального (27-39 %) и морального (43-58 %) стимулирования труда работников службы сбыта, что приводит к слабой заинтересованности работников в результатах сбыта, и, как следствие, к достаточно низким показателям сбытовой деятельности обследованных предприятий.

В целом, показатель функции составляет 41-53 %, что свидетельствует о достаточно низкой эффективности работы сбытового персонала на обследованных предприятиях, так как при развитости функции до 69 % предприятие находится в зоне провала управляемости. Минимально достаточным уровнем управляемости является развитость функции на 70 %, и только при развитости функции от 71 до 100 % предприятие может нормально функционировать.

<http://edoc.bseu.by>

С. О. Белова

Гомельский кооперативный институт

ТОРГОВЫЕ НАДБАВКИ В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

В настоящее время торговые предприятия республики получили возможность самостоятельно определять размер торговой надбавки в рамках установленных государственными органами предельных размеров.

Основные требования, предъявляемые к размеру торговых надбавок, на наш взгляд, заключаются в необходимости быть достаточными для покрытия издержек обращения и решения за счет получаемой прибыли задач, стоящих перед предприятием по его развитию; они должны отражать специфику реализации отдельных товаров; стимулировать эффективное использование имеющихся ресурсов; содействовать сокращению звенности товародвижения.

Однако торговая надбавка в нынешнем варианте ее определения при существующих условиях хозяйствования не выполняет поставленных задач.

В настоящее время торговые надбавки являются практически единственным источником формирования валового дохода для торговых предприятий, работающих в условиях жесткой конкуренции. Поэтому вопрос о выработке правильной методики установления цен является одним

из главных для создания условий прибыльной работы предприятия. Это обусловлено несколькими основными факторами.

Во-первых, жесткое государственное регулирование, связанное с фиксацией торговых надбавок на все виды товаров. Данная мера не может быть приоритетной в отношениях государства с торговыми предприятиями, поскольку снижает заинтересованность “торговцев” в расширении своей деятельности из-за ограничения доходов, снижения темпов увеличения прибыли.

Во-вторых, неприятие торговыми работниками новой философии управления процессом разработки торговых надбавок. Каждое конкретное торговое предприятие должно не просто придерживаться предельного уровня при установлении торговых надбавок, а учитывать при этом товарно-групповые издержки обращения, отражающие особенности его коммерческой деятельности, спрос на торговые услуги и уровень конкуренции в данном районе, что позволит научно обосновывать уровни цен и торговых надбавок, определить точку критического объема реализации каждой конкретной группы товаров для получения необходимой массы прибыли.

Таким образом, торговые надбавки должны формироваться в соответствии с общим механизмом ценообразования, при этом совершенствование методологии управления процессом формирования торговых надбавок приводит к объективной необходимости пересмотра концептуальной основы положения о государственном регулировании торговых надбавок и возможности их изменения в зависимости от ряда факторов.

<http://edoc.bseu.by>

Т. И. Беляцкая

*Белорусский государственный
экономический университет*

РАЗВИТИЕ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ БАЗЫ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Современная практика экономически развитых стран исходит из того, что правовая регламентация страховой деятельности осуществляется в специальном Законе “О страховании”, в самостоятельном разделе Гражданского кодекса, в других законодательных и нормативных актах, включая Устав и Положение страховой организации, ведомственные инструкции и приказы. Все эти нормативные акты служат основой конкретных договоров страхования, заключаемых между страховщиками и страхователями.

В республике Беларусь в настоящее время действует пока еще старый гражданский кодекс, в котором почти полностью отсутствуют спе-