и укрепить хозрасчетные отношения внутри торга. Заслуживает распространения опыт управления "Мингорплодоовощ" и Витебского плодоовощторга, организовавших учет и планирование результатов хозяйственной деятельности по магазинам.

Внедрение внутриторговского хозрасчета усиливает материальную заинтересованность коллективов магазинов в соблюдении режима экономии, повышении эффективности хозяйствования и росте рентабельности.

Вывод

Розничная плодоовощная торговля располагает большими и далеко еще не использованными резервами повышения рентабельности. Основная задача торговых организаций и предприятий - полностью использовать имеющиеся резервы по более эффективному, рациональному ведению торгово-хозяйственной деятельности, соблюдению режима экономии, повышению уровня коммерческой и экономической работы.

Литература

1. Баканов М.И. Экономический анализ в торговле. М., 1974, с.261.

С.М. Моргунов, А.М. Иванищев, Л.С. Маргалик

КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ОПТОВОЙ ПЛОДООВОЩНОЙ ТОРГОВЛИ

Осуществление мероприятий по повышению рентабельности оптовых плодоовощных предприятий неразрывно связано с вопросами повышения качества плодоовощных товаров. На склады и базы торгующих организаций республики поступает значительное количество продукции, не соответствующей стандартам, а также брака и отходов сельскохозяйственного производства. В 1975 г. нестандартного картофеля поступило на базы и склады Министерства торговли БССР 37,5 тыс.т., овощей свежих - 23,2, фруктов - 7,1 тыс.т, или соответственно 12,1, 11,9 и 19,3% от объема их заготовок.

Неудовлетворительное качество продукции, поступающей на базы и склады торгующих организаций, несовершенный механизм доставки картофеля, овощей и фруктов из колхозов и совхозов являются причиной того, что в магазины поступают то-

вары с низкими потребительскими свойствами. Перед отгрузкой продукция плохо или вообще не перебирается. Например, колхозом им.Куйбышева Слуцкого района допускались случаи отгрузки потребителям г.Минска 77% нестандартного картофеля, в том числе 70% механически поврежденного и 7% загнившего; колхозом "Дружба" Вилейского района – 64,2% нестандарта, в том числе 53% – механически поврежденного, 3,2% – загнившего и 8% поврежденного сельхозвредителями .

При длительном хранении в буртах и хранилищах подгнившие клубни заражают здоровые и неуспевшие "выздороветь" механически поврежденные. Происходит своеобразная "цепная реакция" порчи картофеля, и то же самое – с овощами и фруктами. При этом овощи и фрукты имеют еще одну потребительскую особенность – пригодность или непригодность к переработке. Зачастую в переработку на квасильно-засолочных пунктах и плодоконсервных предприятиях идут сорта капусты, огурцов, помидоров, яблок, предназначенных для потребления только в свежем виде. Недооценка этих факторов приводит к повышенному выпуску продукции низкого качества.

Наличие в обороте значительной массы некачественной продукции приводит в конечном счете к уменьшению прибыли оптовой плодоовощной торговли, так как в большинстве своем такая продукция реализуется в среднем по покупным ценам или даже ниже покупной стоимости. Тем самым торгующие организации не получают валового дохода от оптовой реализации плодоовощей. В результате же длительного хранения часть продукции становится вообще непригодной для переработки и даже на корм скоту и вывозится на свалку. Тем самым еще больше возрастают убытки предприятий и организаций плодоовощной торговли.

Например, в 1974 г. убытки от реализации хранения и заготовки некачественной плодоовощной продукции в Оршанском горпищеторге составили 28 тыс.руб., Полоцком и Новополоцком горпищеторгах соответственно 13 и 7 тыс.руб.; Витебскому горплодоовощторгу реализация продукции низкого качества обошлась в 24 тыс.руб. убытка.

В целом по Министерству торговли БССР количество нестандартной плодоовощной продукции, брака и отходов колеблется в отдельные годы и остается по-прежнему значительным. Так, в 1970 г. поступило нестандарта, брака и отходов в общем объеме заготовок плодоовощей 55,0 тыс.т, или 11,8%; в

1972 г. – 61,5 тыс.т, или 11,2%; в 1974 г. – 83,8 тыс.т, или 13,1%; в 1975 – 74,2 тыс.т, или 11,9%.

С ростом объема заготовок соответственно увеличилось поступление продукции низкого качества.

Убытки от завоза, хранения и оптовой реализации некачественной продукции складываются из разницы в покупных и продажных ценах на них, потерь валового дохода от недополучения торговой скидки, а также увеличения накладных расходов на эту продукцию.

Рассмотрим влияние качества продукции на рентабельность оптовой плодоовощной торговли, абстрагируясь от других факторов. Расчеты произведем по предлагаемой ниже методике на материалах Министерства торговли БССР за 1971–1975 гг. За основу взят 1975 г., для остальных лет расчеты аналогичны.

Исходные данные представлены в табл.1, здесь же дается шифровка показателей для дальнейшего составления математических формул.

Табл.1. Исходные данные для расчета влияния качества продукции на рентабельность оптовой плодоовощной торговли

Шифр показателя	Показатели	Годы				
		1971	1972	1973	1974	1975
А	Валовой оптовый товарооборот, тыс.т	452,3	476,7	511,4	601,9	595,4
Б	То же, млн.руб.	103,9	106,3	117,1	140,0	152,5
В	Количество продукции, переданной на переработку и корм скоту из-за снижения качества, тыс.т	14,8	34,3	45,7	20,4	35,0
Г	Стоимость реализованной и отпущенной некачественной продукции по покупным ценам, тыс.руб.	1791	2403	2635	1889	2898
Д	То же, по продажным ценам, тыс.руб.	631	1788	2382	729	1230
Е	Валовой доход от оптовой реализации плодоовощей, млн.руб.	11,6	10,6	14,0	15,6	16,4
Ж	Прибыль (убыток) от оптовой реализации плодоовощей, тыс.руб.	542	-742	717	-724	-1318

Требуется определить:

1. Потери валового дохода за счет недополучения торговой скидки от реализации нестандарта, брака и отходов (без учета влияния естественной убыли товаров).

2. Потери валового дохода за счет разницы в ценах покупных и продажных на нестандарт , брак и отходы (без влияния естественной убыли товаров).

3. Общие потери валового дохода от некачественной продукции.

4. Предполагаемую прибыль и уровень рентабельности оптовой плодоовощной торговли при условии исключения из оборота продукции низкого качества.

6

Предварительно необходимо исключить влияние нестандартной продукции на величину валового дохода от оптовой реализации картофеля, овощей и фруктов. Для этого определим объем реализованной качественно продукции:

$$Р_к = А - В = 595,4 - 35,02 = 560,4 \text{ тыс.т.}$$

Затем исчислим средний размер валового дохода от реализации 1 т качественных плодоовощей.

$$ВД_к = \frac{Е}{Р_к} = \frac{16,4}{560,4} = 29,26 \text{ руб./т.}$$

Рассчитаем потери валового дохода в результате оптовой реализации некачественной продукции:

$$ВД_н = В \cdot ВД_к = 35,0 \cdot 29,26 = 1024,26 \text{ тыс.руб.}$$

Убытки оптовых плодоовощных организаций за счет разницы в покупных и продажных ценах на продукцию низкого качества:

$$У_н = Г - Д = 2898 - 1230 = 1668 \text{ тыс.руб.}$$

Общие потери валового дохода в результате завоза, хранения и вывоза некачественной продукции:

$$ПВД = ВД_н + У_н = 1024,26 + 1668 = 2692 \text{ тыс.руб.}$$

Таким образом, наличие в обороте плодоовощных товаров 35,0 тыс.т продукции низкого качества в целом по Министерству торговли республики в 1975 г. явилось основной причиной убыточности этой отрасли торговли.

Убыток оптовой плодоовощной торговли в 1975 г. составил 1318 тыс.руб., или 0,86% к обороту по ценам реализации (табл.2).

Табл.2. Результаты расчета влияния качества продукции на рентабельность оптовой плодоовощной торговли

Показатели	Годы				
	1971	1972	1973	1974	1975
Потери валового дохода за счет недополучения торговой скидки на нестандарт, тыс. руб.*	392	818	1377	546	1024
Потери валового дохода за счет разницы в ценах покупных и продажных на нестандарт, тыс. руб.	1160	615	253	1160	1668
Всего потерь валового дохода, тыс. руб.	1552	1433	1630	1706	2692
на 1 т, руб.	3,43	3,01	3,19	2,83	4,52
фактическая прибыль (убыток), тыс. руб.	542	-742	717	-724	-1318
на 1 т, руб.	1,20	-1,56	1,40	-1,20	-2,21
в % к обороту	0,52	-0,70	0,61	-0,52	-0,86
Предполагаемая прибыль, тыс. руб.	2094	691	2347	982	1374
на 1 т, руб.	4,63	1,45	4,59	1,31	2,31
в % к обороту	1,85	0,65	2,00	0,70	0,90

*Без учета влияния естественной убыли товаров.

Анализ результатов расчета влияния качества продукции на уровень рентабельности оптовой плодоовощной торговли показывает, что прекращение поступления в торговую сеть нестандарта, брака и отходов позволит в среднегодовом исчислении повысить этот уровень с 0,190 до 1,220%. В расчете на 1 т реализованной и отпущенной продукции повышение качества картофеля, овощей и фруктов, заготавливаемых торгующими организациями, в среднегодовом исчислении увеличит прибыль оптовой плодоовощной торговли с 0,401 до 2,856 руб.

Требование обязательной рентабельности любой отрасли хозяйственной деятельности на примере оптовой плодоовощной торговли в значительной степени может быть выполнено, как видно из расчетов, за счет повышения качества картофеля, овощей и фруктов, поступающих на базы и склады торгующих организаций. Однако при существующей системе товародвижения плодоовощной продукции поле – база – магазин, когда почти весь годовой запас плодоовощных товаров завозится в места

потребления, полностью изжить явление поступления нестандартного картофеля, овощей и фруктов, брака и отходов на базы и склады не представляется возможным. Частично при существующей системе товародвижения плодоовощей эта проблема может быть решена организацией приемки продукции по качеству непосредственно в поле (хозяйстве). Однако такой путь при всей очевидности выгоды в отдельных случаях все-таки не может служить абсолютно надежным барьером для поступления некачественной продукции в торговую сеть. Это мнение основывается на том, что в штате торгов число товароведов составляет 2-4 человека, а доставку картофеля, овощей и фруктов на одну базу одновременно производят несколько хозяйств, значительно удаленных от баз и друг от друга.

Представляется целесообразным в этой связи завозить в города только четырехмесячный запас картофеля, овощей и фруктов (на случай бездорожья, сильных снегопадов, а также при необходимости рассредоточения продукции в исключительных случаях). Остальную часть плодоовощной продукции следует оставлять на хранение в местах производства: на складах зональных плодоконсервных заводов аграрно-промышленных объединений, а также непосредственно в хозяйствах, входящих в зону деятельности овощеперерабатывающих предприятий. На этих предприятиях, кроме консервирования, необходимо также организовать мойку, сортировку и фасовку картофеля, овощей и фруктов перед отправкой в магазины. Картофель к тому же может быть очищен промышленным способом, развешен в определенных дозах и упакован в синтетическую пленку для отправки непосредственно в торговую сеть. На перерабатывающем предприятии остальная часть продуктов (картофеля, овощей и фруктов) будет использована для производства фруктовых и овощных консервов, соков, сушеного картофеля, крекеров. Отходы пойдут на корм скоту.

Вывод

Организация промышленной обработки значительной массы картофеля, овощей и фруктов на зональных предприятиях в местах производства позволит наиболее рационально использовать всю произведенную продукцию, в том числе нестандарт, брак и отходы.