

Дальнейшего совершенствования требует использование фондов материального стимулирования работников, которое должно быть направлено на решение тех же задач, что и их образование. При этом объектом премирования должен остаться прежний показатель – товароборот.

Для создания условий более оптимального планирования необходимо увеличить премии за выполнение планов товароборота и соответственно их уменьшить – за перевыполнение. Более полному использованию внутренних резервов хозяйственной деятельности могло бы послужить премирование за каждый плановый пункт прироста товароборота по сравнению с базисным объемом соответствующего показателя.

В практической работе по внедрению и дальнейшему применению нового порядка материального стимулирования работников требует своего решения ряд других вопросов: разработка конкретных условий выплаты, снижения или полного снятия премий; установление более оптимальных пропорций между текущими премиями и премированием за годовые результаты; совершенствование самого премирования за годовые результаты и др.

#### В ы в о д

Все эти вопросы должны решаться в зависимости от конкретных условий. Общим же является то, что данные мероприятия должны быть направлены на создание условий увеличения действенности материального стимулирования.

#### Л и т е р а т у р а

1. Филиппов Н.П., Кацман Л.Г., Григорьев А.Н. Экономическое стимулирование в торговле. Л., Лениздат, 1973, с.159 – 160.

М.Ф. Соколова  
(канд. эконом. наук)

#### К ВОПРОСУ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ РОЗНИЧНОЙ ПЛОДООВОЩНОЙ ТОРГОВЛИ

В условиях развитого социализма, когда все большее значение приобретает задача повышения эффективности общественного производства, усиливается роль прибыли и особенно ее относительного показателя – рентабельности.

Прибыль и рентабельность в современных условиях стали одним из основных показателей плана торговых предприятий и организаций, критерием оценки их деятельности, критерием эффективности хозяйствования.

В системе Министерства торговли БССР розничную продажу картофеля и плодоовощей осуществляют 6 плодоовощторгов. Их оборот систематически увеличивается и в 1975 г. составил 113,8 млн.руб., или почти в 3,5 раза больше, чем в 1965 г.

Прибыль и рентабельность розничной сети плодоовощторгов системы Министерства торговли БССР за 1965 – 1974 гг. имеют устойчивую тенденцию к повышению. Однако средний уровень рентабельности остается все еще низким – менее 1,5% к товарообороту, в то время как для успешного функционирования продовольственных магазинов в новых условиях планирования и экономического стимулирования рентабельность должна быть не менее 2,6%. Изменение прибыли и рентабельности видно из табл.1.

За анализируемый период при росте товарооборота в 3 раза прибыль увеличилась с 119 до 1455 тыс.руб., или в 12,2 раза, а уровень рентабельности с 0,36 до 1,48%, или в 4 раза.

Сопоставление среднегодовых темпов изменения прибыли и товарооборота за 1965 – 1974 гг. показало значительное опере-

Табл.1. Динамика прибыли и рентабельности розничной сети плодоовощторгов Министерства торговли БССР

Показатели	Годы						
	1965	1970	1971	1972	1973	1974	1974 в % к 1965
Объем товарооборота, млн.руб	32,9	61,6	67,4	71,6	84,1	98,3	298,7
в % к предыдущему году	-	113	109	106	117	117	-
Прибыль, тыс.руб.	119	787	898	987	957	1200	1008,4
в % к предыдущему году	-	114	114	110	96	125	-
Рентабельность, %	0,36	1,28	1,33	1,38	1,14	1,22	+0,86

жение прироста темпа прибыли по сравнению с товарооборотом.

В частности, среднегодовой темп прироста прибыли составил 28,5% ( $\bar{X} = \sqrt[9]{\frac{1455}{119}} = 28,5$ ), а товарооборота 11,6% ( $\bar{X} = \sqrt[9]{\frac{98,3}{32,9}} = 11,6$ ).

При этом следует отметить, что наибольший процент изменения прибыли и рентабельности приходится на 1967 и 1968 гг. Прибыль 1967 г. по сравнению с 1966 г. возросла на 61%, а рентабельность на 0,15%, в 1968 г. по сравнению с 1967 г. — соответственно на 160 и 0,60%. Это говорит о том, что на увеличение прибыли и рентабельности за анализируемый период, помимо роста товарооборота, значительное влияние оказало упорядочение торговых скидок (1966 и 1967 гг.). На рост данных показателей оказала влияние также экономическая реформа; кроме того, этому способствовало увеличение удельного веса в обороте плодоовощных торгов других продовольственных товаров, проведение режима экономии.

Анализ прибыли и рентабельности по отдельным плодоовощным торгам показывает весьма значительные колебания. Так, в 1974 г. при среднем уровне рентабельности 1,22% в Минском управлении она составила 1,82%, в Брестском торге — 1,40, Витебском — 1,12, Гомельском — 0,43%. В Могилевском и Бобруйском торгах розничная плодоовощная торговля была убыточна — соответственно 46 тыс.руб., или 0,59%, и 24 тыс.руб., или 0,49% к товарообороту. За анализируемые 10 лет Витебский торг был убыточен в течение 7 лет, Гомельский — 5, Могилевский — 9, Бобруйский — 3 (из 4 лет работы). Систематическую рентабельную работу обеспечивали только Минское управление и Брестский плодоовощторг за счет расширения ассортимента товаров и более высокого удельного веса в обороте высокорентабельных цитрусовых.

Состояние прибыли и рентабельности в отдельных торгах во многом зависит от качества хозяйствования.

Ниже приводятся данные за 1974 г., характеризующие рентабельность торгов (табл.2).

Из приведенных данных видно, что наиболее высокий уровень рентабельности по всем показателям в Минском и Брестском плодоовощторгах, где значительно выше средний оборот и размер площади на один магазин, оборот на  $1\text{ м}^2$  и на одного работника.

Табл.2. Важнейшие качественные показатели рентабельности

Плодоовощторги	Прибыль от розничной реализации в % к			Уровень издержек обращения
	товаро-обороту	издержкам обращения	фонду заработной платы	
Минский	1,82	25,49	49,50	7,16
Витебский	1,12	16,21	30,71	6,87
Гомельский	0,43	6,19	11,30	7,08
Могилевский	-0,59	-7,48	-13,99	7,95
Бобруйский	-0,49	-5,39	-10,38	9,05
Брестский	1,40	19,50	36,56	7,19
Итого...	1,22	16,76	32,00	7,28

Следует отметить, что низкая рентабельность и убыточность розничной плодоовощной торговли обуславливается не только качеством хозяйствования, но и действующей системой торговых скидок.

При действующей норме торговых скидок по картофелю и овощам в размере 9% издержки обращения, по данным обследования заочного Института советской торговли, составляют 14,1% [1]. Поэтому плодоовощторгам предусматривается даже плановая убыточность. Так, в 1974 г. Бобруйскому плодоовощторгу запланированы убытки по розничной реализации в сумме 12,7 тыс.руб. (фактические убытки составили 24 тыс.руб.).

В отдельных торгах в целях ликвидации убыточности розничной плодоовощной сети прибегают к перераспределению валовых доходов. Так, в Витебском плодоовощторге решением облисполкома торговые скидки были повышены на картофель и овощи с 9 до 12%, а на фрукты с 12 до 14%. Повышение торговых скидок было произведено за счет уменьшения доходов торгово-заготовительной базы. В конечном счете это повышение было произведено за счет бюджета, поскольку именно из него оптовая реализация картофеля и плодоовощей получает дотации.

Низкий уровень рентабельности и ее значительные различия по торгам, безусловно, снижают стимулирующую роль прибыли, препятствуют укреплению хозяйственного расчета и не обеспечивают необходимого эффекта от перехода на новую систему экономического стимулирования.

Важным условием образования прибыли и повышения рентабельности является рост товарооборота. Анализ фактических данных показывает, что за 1965 - 1974 гг. прибыль розничной

## торгов

Средний оборот на один магазин	Средний размер торговой площади на один магазин	Оборот на 1 м <sup>2</sup> торговой площади	Оборот на одного работника
729,9	143,9	5,1	32,8
349,8	83,9	4,2	34,3
413,7	85,7	4,8	29,0
258,1	76,1	3,4	28,2
273,1	71,3	3,8	24,8
727,0	161,2	4,5	33,6
501,5	96,8	4,6	28,4

сети плодоовощторгов увеличилась на 1336 тыс.руб. (в 1965 г. — 119 тыс.руб., в 1974 г. — 1455 тыс.руб.), в том числе за счет роста товарооборота на 1101 тыс.руб., что составляет 82% от всего увеличения прибыли.

В настоящее время рост товарооборота оказывает существенное влияние на повышение рентабельности. Это объясняется тем, что темпы роста товарооборота значительно опережают темпы роста розничной торговой сети. По мере повышения обеспеченности торговой сетью влияние роста объема товарооборота на увеличение прибыли не будет столь значительным, хотя изменение объема товарооборота и степень его выполнения всегда будут влиять на уровень рентабельности. В условиях интенсивного расширения розничной сети все большее влияние на повышение рентабельности оказывают такие факторы, как оптимизация размеров и специализация магазинов, расширение и совершенствование прогрессивных методов торговли, рост производительности и эффективности труда.

Помимо товарооборота, важнейшим фактором, формирующим прибыль, являются валовые доходы. Валовые доходы розничной сети плодоовощторгов возросли с 2707 в 1965 г. до 8319 тыс.руб. в 1974 г., или в 3 раза, а их уровень увеличился соответственно с 8,22 до 8,46% к товарообороту благодаря росту объема товарооборота и повышению уровня торговых скидок в 1966 и 1967 гг. В то же время на уменьшение суммы валовых доходов плодоовощных торгов влияет увеличение продажи плодоовощей в период их массового поступления по более низким сезонным ценам.

Здесь следует отметить, что существующий метод установления торговых скидок в процентах к розничной цене для плодоовощных товаров с сезонными ценами экономически себя не

оправдывает. Рост реализации плодовошней в разгар сезона, когда цены наиболее низкие, приводит к уменьшению валовых доходов и прибыли в расчете на 1 т. Так, например, доходы в расчете на 1 т плодовошней в розничной сети Заводского оптово-розничного комбината г. Минска в 1974 г. колебались от 4 р.60 к. в IУ квартале до 14 р. 80 к. во II квартале (табл.3).

Аналогичное явление наблюдается во всех плодовошних торгах и магазинах.

Более того, существующий метод установления торговых скидок приводит к снижению рентабельности и ухудшению финансового состояния плодовошторгов в урожайные годы. Как правило, в наиболее урожайные годы, когда физическая масса реализации картофеля и плодовошней увеличивается, рентабельность плодовошторгов ниже, чем в неурожайные. Возникает парадокс: чем лучше обеспечивается население плодовошней продукцией (в большем объеме и по более низким ценам), тем хуже финансовое состояние плодовошторгов.

Такое положение не заинтересовывает торги в увеличении объема продажи в разгар сезона, вызывает повышенный интерес к дорогостоящей продукции, приводит к искусственному сдерживанию снижения розничных цен по мере увеличения поступления сезонной продукции.

Поэтому целесообразно ставить вопрос об изменении действующей практики установления торговых скидок. На плодовошнюю продукцию торговые скидки должны устанавливаться в рублях и копейках на тонну, а не в процентах к розничной цене. Нормализация рентабельности розничной плодовошней торговли в значительной степени зависит от совершенствования действующей системы торговых скидок. Низкая рентабельность и убыточность реализации картофеля и плодовошней не может

Табл.3. Доходы розничной реализации в расчете на 1 т

Периоды	Объем реализации картофеля и плодовошней, тыс. т	Доходы от розничной реализации, тыс. руб.	Доходы в расчете на 1 т. руб. и коп.
1974 г. – всего	20473	148	7 – 23
Кварталы			
I	4461	40	8 – 97
II	3040	45	14 – 80
III	6232	32	5 – 13
IУ	6740	31	4 – 60

быть ликвидирована только за счет внутренних резервов. Необходимо повысить уровень торговых скидок на картофель и овощи.

Прибыль и рентабельность обратно пропорциональны сумме и уровню издержек обращения.

Уровень издержек обращения розничной сети плодоовощторгов за анализируемый период имеет тенденцию к снижению. Так, уровень издержек обращения снизился на 0,82% к товарообороту (с 8,10% в 1965 г. до 7,28% в 1974 г.). Причем до 1967 г. этот уровень увеличивался, достигнув максимума в 1966 г. И только начиная с 1967 г. имело место его систематическое снижение (до 1973 г.).

В 1973 г. издержки обращения снова возросли. Причины заключались в повышении ставок заработной платы работникам торговли, проведении мероприятий по повышению культуры торговли.

Пути дальнейшего снижения издержек обращения — это рост товарооборота, переход на новый порядок планирования и экономического стимулирования, проведение режима экономии, повышение эффективности труда.

Следует отметить, что при изучении фактических данных об издержках обращения по отдельным торгам выявляются различия в уровне издержек обращения.

Так, наиболее высокий уровень издержек обращения наблюдается в Бобруйском (9,05%) и Могилевском торгах (7,95%), т.е. как раз в тех торгах, которые не обеспечивают рентабельную работу. Причины этого, безусловно, кроются в более низкой производительности труда, худшем использовании торговой площади и в меньшем размере оборота на один магазин (см. табл. 2).

Одним из важнейших условий выявления и использования внутренних резервов повышения рентабельности является расширение и укрепление хозрасчетных отношений в розничной плодоовощной торговле.

Внедрение мероприятий хозяйственной реформы в торговле сопровождалось увеличением количества хозрасчетных предприятий. Однако степень внедрения хозрасчета в отдельные торги резко колеблется. Например, совершенно отсутствуют хозрасчетные магазины в Брестском, Могилевском, Бобруйском плодоовощторгах.

Более того, практика показывает, что в условиях централизации бухгалтерского учета вполне возможно организовать учет результатов хозяйственной деятельности магазинов, расширить

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

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

### В ы в о д

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.

### Л и т е р а т у р а

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-