

Аналогично рассчитывается степень влияния на рентабельность магазинов коэффициента оборачиваемости, удельного веса торговой площади, производительности труда торговых работников.

Так, по нашим расчетам для первой группы магазинов (табл. 3) рост фондоотдачи на 1 руб. влечет повышение уровня рентабельности на 0,15%, увеличение удельного веса торгового зала магазина на 1 процент — соответственно на 0,154%, коэффициента оборачиваемости на 1 единицу — на 0,03%, производительности труда на 1 тыс. руб. — на 0,06%.

Для исследуемых магазинов наибольший уровень рентабельности может быть достигнут при следующих параметрах: удельный вес торгового зала магазина 50%, коэффициент оборачиваемости 28, производительность труда торговых работников 45 тыс. руб.

Таким образом, применение многофакторной экономической модели (1) позволяет выявлять резервы, устанавливать наиболее рациональную комбинацию изменения количественной величины факторов, определяющих рентабельность, и обосновывать текущие и перспективные планы работы торговых организаций и предприятий.

Т. А. Мерецкая

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ТОРГОВЛИ

На повышение экономической эффективности торговли, уменьшение затрат в сфере обращения значительное влияние оказывает степень использования оборотных средств торговых предприятий. Это можно проследить на примере мебельных магазинов Белорусской ССР.

Основную долю оборотных средств в торговле мебелью (более 80%) составляют товарные запасы, необходимые для нормального развития товарооборота. Поэтому от их движения, эффективности их использования и своевременного обновления во многом зависит скорость оборачиваемости оборотных средств, а значит, и величина издержек обращения и рентабельность предприятий.

Анализ экономической эффективности использования товарных запасов в городских мебельных магазинах республики показывает наличие возможностей их значительного повышения, что является важным резервом снижения уровня издержек обращения. О возможности более эффективного использования оборотных средств говорит опыт передовых предприятий страны. Если принять товарооборачиваемость городских мебельных магазинов

Белорусской ССР за 100, то в Латвийской ССР этот показатель составит 117,3, в Ленинграде — 156,1, в Москве — 168,9%. Продолжительность оборота в мебельных магазинах Белорусской ССР больше на 18% в сравнении с магазинами Латвии, на 57 — в сравнении с магазинами Ленинграда и на 70% — в сравнении с магазинами Москвы.

По уровню экономической эффективности использования товарных запасов в розничной сети по торговле мебелью наша республика отстает от средних по стране показателей. Это видно из табл. 1.

Табл. 1. Основные показатели использования товарных запасов в торговле мебелью в СССР и БССР

Показатели	1940 г.	1960 г.	1965 г.	1970 г.	1971 г.
Приходится оборота на 1 руб. товарных запасов, руб.					
	в СССР в БССР	5,4 4,0	14,5 12,2	9,3 7,8	11,0 8,5
Время обращения, дни					
	в СССР в БССР	55 60	22 24	35 40	30 39

Примечание. Таблица составлена по материалам статистических ежегодников «Народное хозяйство СССР» и «Народное хозяйство Белорусской ССР».

Следует отметить, что в течение многих лет темпы роста товарооборота в розничной сети по торговле мебелью в целом по стране были более высокими по сравнению с БССР, но в течение всей восьмой пятилетки темпы роста продажи мебели в нашей республике стали заметно опережать средние по стране показатели. Естественно, с ростом товарооборота увеличились и товарные запасы, однако если в целом по стране темпы роста оборота опережали темпы увеличения товарных запасов, то по БССР темпы роста товарных запасов систематически опережали темпы роста товарооборота. В 1971 г. по росту продажи мебели наша республика несколько отстала от среднего по стране показателя. В целом по стране в 1971 г. было продано мебели на 9,4% больше, чем в 1970 г. В БССР этот рост составил 8,6%. Отстает наша республика, как и в прошлые годы, по эффективности использования товарных запасов.

Анализ товарных запасов за ряд лет по отдельным мебельным магазинам свидетельствует о различном уровне их использования. По данным за восьмую пятилетку, экономическая эффективность использования товарных запасов мебели улучшилась во всех областях республики. Однако в магазинах г. Минска она

была примерно в 3 раза выше, чем в Витебской или Гомельской областях. Показатели Гродненской области в 1,5 раза больше по сравнению с Минской или Могилевской областями. В 1971 г. товарооборот мебельных магазинов увеличился по сравнению с 1970 г. во всех областях республики и в г. Минске, а использование товарных запасов повысилось лишь в Витебской и Гомельской областях. Различия в уровне использования товарных запасов сохранились. Средний показатель по магазинам г. Минска оказался в 2,5—3 раза выше, чем в любой области. Использование товарных запасов в магазинах Гродненской области было почти на 20% выше, чем в Брестской, и почти на 40% выше, чем в Могилевской области.

Все эти данные указывают на наличие определенных резервов улучшения использования товарных запасов мебельных магазинов республики. На это же указывает наличие в ряде городов двух примерно одинаковых по объему товарооборота и количеству рабочих мест магазинов, у которых совершенно различные показатели эффективности оборотных средств.

Из многих факторов, под воздействием которых формируется размер товарных запасов, один из наиболее существенных — размер товарооборота предприятия. С его увеличением растут и товарные запасы, но более медленными темпами, а уровень их, выраженный в днях, снижается. Так, при сравнении средних данных по двум группам мебельных магазинов, из которых в первой группе объем годового товарооборота 200 тыс. руб., а во второй — 2000 тыс. руб., оказалось, что сумма товарных запасов в последней группе больше не в 10 раз, а лишь в 3 раза. При этом показатели экономической эффективности использования товарных запасов в последней группе магазинов в 6 раз выше.

Из приведенных данных видно, что распыление товарных запасов мебели по мелким магазинам снижает эффективность их использования.

Для ускорения оборачиваемости оборотных средств и роста товарооборота первоочередное значение имеет постоянное наличие в магазинах необходимого ассортимента мебели. В настоящее же время мебельные предприятия республики зачастую не полностью и неравномерно выполняют заказы торгующих организаций, что приводит к перебоям в торговле достаточными товарами.

В течение 1968—1972 гг. имели место случаи, когда не полностью выполняли план по поставке мебели Речицкий фанеро-мебельный и Гомельский фанеро-спичечный комбинаты, Молодечненская, Слонимская, Полоцкая, Гродненская, Бобруйская № 2 и некоторые другие мебельные фабрики. В результате в отдельные месяцы отсутствовали в продаже столы обеденные, диван-кровати, буфеты, кровати, столы и табуретки кухонные, а также некоторые другие виды мебели.

Анализ отчетных данных о поставках мебели за 1965—

1972 г. показал, что в последние четыре года ритмичность снабжения магазинов несколько улучшилась. Вместе с тем все еще имеют место поставки мебели рядом промышленных предприятий не в соответствии с утвержденными планами и заключенными договорами. Заказы на поставку мебели составляются с учетом равномерного ее поступления в розничную сеть в течение всего года. Фактически за исследуемый период неравномерно получали мебель магазины Рогачевского, Речицкого, Ново-Белицкого горпищепромторгов и ряд др.

Особенно неравномерно поставляется магазинам мебель в течение месяца. Данные за 1971—1972 гг. по мебельным магазинам г. Минска, которые продают примерно третью часть всей реализуемой в породах республики мебели, показывают, что в первой декаде каждого месяца они получали от мебельных предприятий только 25% месячной нормы, а в третьей декаде — около 40%.

Результатом неритмичных поставок мебели является отсутствие в магазинах необходимого ее ассортимента, как правило, в начале отчетного периода. А в отдельные периоды накапливаются сверхнормативные запасы мебели.

Важным условием сокращения продолжительности пребывания оборотных средств в сфере обращения является улучшение качества продукции. В Белорусской ССР выпускается немало мебели хорошего качества и современных конструкций, которая пользуется большим спросом населения. Ежегодно на мебельных фабриках республики увеличивается выпуск новой, лучшего качества мебели. Только за 1972 г. было освоено 24 новые модели мебели, в том числе два набора мебели для спальни, три набора мебели для гостиной, один — для кухни. Кроме того, в этом году стали выпускать новую модель дивана-кровати, кресла мягкого, книжного шкафа, детской кроватки и некоторых других изделий. В перспективном плане обновления и улучшения ассортимента мебели на 1973—1975 гг. предусматривается заметить новыми моделями 10 наборов мебели и 41 изделие.

В 1972 г. трем наборам мебели присвоен государственный Знак качества. На повышение качества белорусской мебели указывает факт ее участия в 1971—1972 гг. на международных выставках в Париже, Лондоне и Базеле, а также ее экспорт в Польшу, Чехословакию и Венгрию.

Проверку качества изделий осуществляют оптовые базы, инспекция по качеству и другие контролирующие органы. Однако нередко случаи, когда в торговую сеть попадает продукция низкого качества, не пользующаяся спросом населения. Например, только за 1969 г. минский «Мебельхозторг» составил 103 акта на плохую мебель. Всего было забраковано и возвращено на доработку более чем на 108 тыс. руб. продукции. Мало в чем изменилось положение и в последующие годы. По данным госинспекции по качеству товаров при Министерстве торговли

БССР, в первом полугодии 1970 г. было проверено 2,5 тыс. изделий мебели 19 предприятий, из них 27,5% были забракованы и сняты с продажи. Особенно много низкокачественной мебели поставили торгующим организациям Богушевская, Молодечненская и Барановичская мебельные фабрики, а также Мозырский и Борисовский деревообрабатывающие комбинаты. Только в феврале 1972 г. была забракована вся кухонная мебель Бобруйской фабрики № 2, подготовленная к отправке в торговую сеть. Оказались не годными для продажи более 30% диван-кроватьей и около 50% полужестких стульев Гомельской мебельной фабрики «Прогресс». В результате низкого качества не поступили в мебельные магазины 16,6% шкафов для платьев и белья, 25% обеденных столов и 28,3% стульев Гомельского деревообрабатывающего комбината. Число таких примеров можно значительно увеличить, но суть их одна. Они мешают более полному удовлетворению потребностей покупателей, отрицательно влияют на рост товарооборота и оборачиваемость оборотных средств.

Поэтому важной задачей является планомерное снабжение мебельных магазинов высококачественной продукцией. Это позволит значительно повысить эффективность использования оборотных средств торговых предприятий и увеличить их рентабельность.

Для ускорения оборачиваемости оборотных средств весьма существенное значение имеет сокращение времени пребывания товаров в пути, ликвидация лишних посредников в товародвижении от производителя к потребителю. Хозяйственные связи торговых организаций БССР с мебельными предприятиями осуществляют областные оптовые базы республиканской конторы Белхозторг.

В осуществлении же межреспубликанских и межобластных связей по закупке и продаже мебели роль оптовых баз весьма незначительна, она ограничивается оформлением документов и размещением заказов между мебельными предприятиями. Продукция этих предприятий отправляется непосредственно в адрес розничных магазинов, минуя оптовые базы.

Несоответствие системы хозяйственных связей звенности товародвижения отрицательно сказывается на организации торговли мебелью, снижает возможности воздействия торговли на промышленность в деле улучшения ассортимента и повышения качества мебели. К тому же областные оптовые базы не располагают достаточным аппаратом, чтобы в должной мере проверять работу розничных организаций, качество поступающей мебели, изучать спрос и емкость мебельного рынка.

Для совершенствования торговли мебелью целесообразно ликвидировать многозвенные договорные отношения и перейти к непосредственной связи между поставщиком и покупателем. Система хозяйственных связей на основе прямых договоров будет соответствовать схеме товародвижения мебели. Существо-

ющее в республике размещение мебельной промышленности способствует положительному решению этой проблемы.

Система прямых договоров повышает ответственность сторон за их выполнение, позволяет лучше проверять взаимные обязательства, регулировать сроки поставки товаров, контролировать качество получаемой продукции. Таким образом, система прямых договоров создает условия для ускорения оборачиваемости товаров и выпрямления путей товародвижения. Однако в Белорусской ССР эта система еще не получила должного распространения. Например, магазины г. Минска, которые находятся в ведении специализированного торгового предприятия и получают ежегодно мебель от 35—40 белорусских предприятий, прямые договоры заключают лишь с 4—5 из них. Между тем ряд мебельных предприятий республики значительную часть своей продукции отправляет магазинам г. Минска.

В других городах Белорусской ССР мебельные магазины находятся в ведении розничных торговых предприятий с многоотраслевой структурой и это тормозит внедрение многих передовых методов организации торговли мебелью, в том числе и сокращение количества звеньев, через которые проходят товары от производства к потребителю.

К числу факторов, оказывающих положительное влияние на рост товарооборота и ускорение оборачиваемости оборотных средств, относится получившая значительное распространение в последние годы продажа мебели в кредит. Так, за 1970—1971 гг. в республике было реализовано населению в кредит мебели почти на 25 млн. руб., что составило около 12% общего объема розничного товарооборота. А в городах республики в кредит реализовано около пятой части проданной мебели. Продажа мебели в кредит весьма удобна для покупателей, особенно в случае приобретения гарнитуров и наборов для новых квартир. Однако еще не везде ей уделяют должное внимание. Так, по отчетным данным, за 1970—1971 гг. удельный вес проданной в кредит мебели составил в Гомельской области в среднем 17,5%, в Гродненской — 9,8%, а в Минске — лишь 4,7%. Между тем магазины республики имеют возможность увеличить продажу мебели в кредит. В этом отношении интересен опыт Польской Народной Республики, где продажа мебели в кредит занимает в среднем 30% товарооборота и где старая мебель на комиссионных началах сдается в магазины, а стоимость ее засчитывается в уплату при покупке новой.

В нашей же республике скупка и комиссионная торговля мебелью получили весьма ограниченное распространение, и это создает значительные неудобства покупателям и отрицательно влияет на эффективность использования оборотных средств.

Для увеличения продажи мебели населению и сокращения суммы товарных запасов весьма важно улучшить материально-техническую базу торговли, условия реализации и хранения

товаров. В последние годы в Белоруссии появился ряд новых, сравнительно крупных мебельных магазинов в Гомеле, Витебске, Могилеве, Бресте, Жлобине и других городах. Крупнейший в республике магазин — Дом мебели — открылся в Минске. Однако преобладают в основном небольшие магазины. Средний размер мебельного магазина по объему товарооборота в нашей республике в полтора раза меньше, чем в Латвии, в три раза меньше, чем в Литве и в четыре раза меньше, чем в Горьковской области РСФСР. Кроме того, ряд мебельных магазинов в городах республики расположен в совершенно не приспособленных для этого помещениях. Значительная часть — до 40% — городских магазинов не имеет складских и подсобных помещений, поэтому вся получаемая мебель находится в торговом зале.

Недостаток торгово-складских помещений не позволяет обеспечить высокую культуру обслуживания покупателей, мешает организации широкого показа изделий, рекламе современной моды и демонстрации рационального размещения мебели в разного типа квартирах. Отсутствие необходимых площадей не дает возможности оборудовать распродажные и подсобные помещения для подработки и подсортировки мебели, а также для хранения текущих запасов.

Но даже при таком положении далеко не все имеющиеся торговые помещения используются рационально. Например, в Витебской области приходится на одно рабочее место в мебельных магазинах в два раза больше товарооборота, чем в Могилевской или Минской областях, хотя средняя мощность магазинов почти одинакова.

Наряду с совершенствованием материально-технической базы благоприятные условия для повышения культуры торговли мебелью, роста товарооборота и эффективности использования оборотных средств создает внедрение новых прогрессивных методов торговли — продажа по выставленным в торговом зале образцам, прием предварительных заказов от покупателей, доставка мебели на дом непосредственно с промышленного предприятия или склада торга. Опыт многих магазинов страны и республики показывает значительные преимущества новых методов торговли. Однако до настоящего времени они внедрены не более чем в одной трети специализированных магазинов.

Чтобы обеспечить неуклонный рост розничного товарооборота и сокращение товарных запасов, торговые организации должны составлять обоснованные заказы для мебельной промышленности. Для этого требуется систематическое изучение спроса населения и правильное определение емкости рынка. В последние годы ассортимент мебели обновляется довольно интенсивно, а изучение спроса населения еще многими магазинами не ведется. В результате этого в магазинах скапливаются неходовые товары, что увеличивает продолжительность пребывания оборотных средств в сфере обращения. Организации, торгующие мебелью в

республике, еще недостаточно используют предоставленное им еще в 1965 г. право отказываться от оплаты незаказанных товаров, поступление которых — одна из причин образования сверхнормативных запасов.

Объем розничного товарооборота мебельных магазинов республики систематически растет. За последние десять лет продажа мебели населению возросла более чем втрое. Однако и в настоящее время спрос на эту продукцию удовлетворяется не полностью. В среднем на душу населения в республике продается мебели меньше, чем в целом по стране. Поэтому использование имеющихся резервов роста товарооборота имеет важное значение как для полного удовлетворения потребностей населения, так и для повышения эффективности торговли.

Т. М. Соломатина

К ВОПРОСУ О ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ В СОВЕТСКОЙ ТОРГОВЛЕ

Главной задачей девятого пятилетнего плана является повышение материального благосостояния и культурного уровня народов СССР, упрочение могущества многонационального социалистического государства, продвижение общества к коммунизму. Основой данной программы является дальнейшее наращивание и совершенствование производственного потенциала страны. Особое внимание уделяется развитию тех отраслей народного хозяйства, которые производят товары для народа.

Так, на девятую пятилетку запланировано увеличить объем валовой продукции пищевой, мясо-молочной и рыбной промышленности на 33—35%, легкой на 35—40%. В текущей пятилетке будут использованы значительные мощности предприятий тяжелой промышленности и машиностроения, а также оборонной промышленности для увеличения выпуска предметов потребления. В результате розничный товарооборот возрастет в 1,4 раза.

Возрастание масштабов общественного производства, насыщение рынка товарной массой повышает значение прибыли как показателя оценки эффективности работы организаций и предприятий, обслуживающих сферу обращения товаров. Определенные сущности и величины торговой прибыли представляет большой теоретический и практический интерес, особенно в новых условиях планирования и экономического стимулирования.

«Новая система экономического стимулирования, основанная на укреплении и развитии хозрасчета предполагает усиление роли прибыли в народном хозяйстве. Мы рассматриваем прибыль и рентабельность как важные показатели эффективности производства. Вместе с тем прибыль — это основной источник не