

среднегодовая заработная плата 1 работника в магазинах с новой формой оплаты труда составила 1328,6 руб., что на 14,7% выше, чем в среднем по торгу.

Однако в Промторге № 3 эта форма оплаты труда не нашла еще достаточно широкого применения (ею охвачено всего 7% общей численности работников торгова). А ведь для этого имеются реальные возможности.

По нашему мнению, на сдельную оплату следует перевести магазины № 5, 8, 31.

Это, безусловно, будет способствовать повышению эффективности их хозяйственной деятельности и снижению уровня издержек обращения.

Важными резервами экономии издержек обращения в Промторге №3 является также укрепление и расширение хозяйственного расчета, дальнейшее совершенствование экономического стимулирования, улучшение экономического образования кадров и на этой основе – общее повышение уровня экономической работы.

Анализ издержек обращения Промторга № 3 показал, что основными внутренними резервами снижения издержек обращения являются систематическое увеличение и ритмичное выполнение плана объема товарооборота, рост производительности труда, рациональное использование торговых площадей, более широкое использование достижений технического прогресса, расширение самообслуживания, внедрение сдельной оплаты труда.

Н.К. Войтик, канд. эконом. наук

## ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

В решениях XXУ съезда КПСС указано на необходимость "усилить воздействие хозяйственного расчета, финансов и кредита на развитие производства, улучшение качественных показателей хозяйствования, сокращение непроизводительных расходов и потерь, увеличение доходов государства" [1].

Внедрение хозяйственного расчета в торговле обеспечивает рациональное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов, способствует сокращению разного рода потерь и непроизводительных затрат, материально заинтересовывает коллективы торговых предприятий в развитии товарооборота и повышении рентабельности.

В девятой пятилетке происходил дальнейший процесс расширения сферы применения хозяйственного расчета в предприятиях розничной торговли.

Уже к 1975 г. количество хозрасчетных магазинов в системе Министерства торговли БССР увеличилось по сравнению с 1970 г. в 1,2 раза, а их удельный вес в товарообороте составил около 70%.

Однако, несмотря на количественный рост хозрасчетных предприятий по системе Минторга БССР в целом, степень внедрения хозрасчета в ряде управлений торговли остается все еще низкой. Удельный вес хозрасчетных магазинов в областях колеблется от 52 до 84% в товарообороте. Из этого следует, что возможности выявления резервов повышения рентабельности розничной торговли использованы еще далеко не полностью. Такое положение ведет к ослаблению основ хозяйственного расчета и снижению заинтересованности коллективов предприятий в использовании внутренних резервов увеличения прибыли из-за искусственного выравнивания рентабельности отдельных предприятий путем перераспределения их доходов. Например, в 1976 г. во Фрунзенском райпищеторге г. Минска было перераспределено доходов между высоко- и низкорентабельными предприятиями на сумму 180 тыс.руб.

В целях более правильного экономического обоснования уровня рентабельности с учетом конкретных условий работы торговых предприятий необходима дифференциация доходов по группам торговых предприятий в пределах среднего уровня, установленного по торговой организации.

Одним из путей повышения рентабельности розничной торговли является укрепление принципов хозрасчета во взаимоотношениях между торговлей и отраслями, обслуживающими ее (коммунальное хозяйство, транспорт и др.).

Действующая в настоящее время система тарифов и ставок арендной платы недостаточно обоснована. Торговые предприятия рассчитываются за арендуемые помещения по высокому тарифу. В Белорусской ССР он в три раза превышает уровень тарифов для организации других отраслей, в 4,7 раза - для бюджетных и общественных организаций. Эти тарифы в 2,5 раза выше норм амортизации по зданиям капитальной застройки.

Только в пищеторгах г. Минска разница между арендной платой и суммой амортизации по арендованным торговым помещениям составляет около 300 тыс.руб., или 0,05% к товарообороту.

Расходы торговых организаций также велики из-за неэквивалентных взаимоотношений с поставщиками по операциям с инвентарной тарой. Установленные залоговые цены на инвентарную тару в 1,5 - 2 раза выше оптовых. Кроме того, износ этой тары оплачивается по завышенным нормам амортизации. В результате тара преждевременно окупается и приносит значительные доходы поставщикам в ущерб торговым организациям. В частности, продовольственные торги г. Минска уплачивают Мингормолзаводу, помимо возмещения полной стоимости ящиков, около 10 тыс.руб. в год.

В ряде случаев необоснованно высокие расходы несут розничные торговые предприятия при покупке фасованных товаров. Так, при поставке фасованной муки Минский мелькомбинат № 5 взимает с розничных организаций около 55% размера торговой скидки, в то время как стоимость фасовки 1 т муки в магазинах пищеторгов составляет 26% этой скидки. В результате розничные торговые организации г. Минска теряют около 70 тыс.руб. в год.

Из вышесказанного следует, что совершенствование ценообразования, установление экономически обоснованных тарифов и ставок арендной платы, обеспечивающих эквивалентность во взаимоотношениях торговли с другими отраслями, должно способствовать укреплению хозрасчета и повышению рентабельности.

В условиях внедрения достижений научно-технического прогресса в торговлю решающее значение в обеспечении рентабельности работы предприятий розничной торговли имеет повышение эффективности использования материально-технической базы.

Одним из важнейших мероприятий, обеспечивающих рост фондоотдачи в торговле, является широкое внедрение прогрессивных методов продажи, и прежде всего самообслуживания, которое сокращает на 45 - 50% время, необходимое покупателям для приобретения товаров. При правильной организации работы магазинов самообслуживания увеличивается выставочная площадь, расширяется ассортимент товаров, существенно повышается товароборот в расчете на 1 кв. м торговой площади.

Однако преимущества метода самообслуживания используются еще далеко не полностью. В большинстве случаев пропускная способность и рентабельность этих магазинов значительно ниже, чем предприятий с обычной формой обслуживания.

Так, в 1976 г. по Управлению торговли г. Минска рентабельность розничной торговли составила 2,4, в том числе магазинов самообслуживания – 2,28% к товарообороту. За этот же период уровень рентабельности в пищеторгах г. Минска составил 1,97, в том числе в магазинах самообслуживания 1,63% к товарообороту. Значительные колебания этого показателя по магазинам самообслуживания наблюдаются в продовольственных торгах г. Минска: от 1,42% к обороту в Советском райпищеторге до 2,09 – в Октябрьском. Исследования показывают, что уровень рентабельности магазинов самообслуживания главным образом зависит от уровня производительности труда и пропускной способности магазина. В частности, в магазине самообслуживания Октябрьского райпищеторга, где наиболее высокий уровень рентабельности (2,09 %), оборот в расчете на 1 торгового работника составил 54,5 тыс.руб., на 1 кв.м торговой площади – 8,41 тыс.руб., а в Советском райпищеторге с уровнем рентабельности 1,42%, соответственно 44,2 и 4,58 тыс.руб.

Характерно отметить, что качественные показатели работы магазинов самообслуживания улучшаются интенсивнее по сравнению с предприятиями с традиционными формами обслуживания.

Например, в магазинах самообслуживания Заводского райпищеторга г. Минска за 1971 – 1976 гг. повысились уровень рентабельности на 20, производительность труда работников – на 19, оборот на 1 кв.м торговой площади – на 27, а в обычных магазинах – соответственно на 8, 10 и 12%.

Как правило, относительно высокая рентабельность наблюдается в крупных магазинах самообслуживания. Разберем это на примере магазинов самообслуживания Заводского райпищеторга г. Минска за 1976 г. (табл. 1).

Табл. 1. Группировка магазинов самообслуживания Заводского райпищеторга по качественным показателям за 1976 г.

Уровень рентабельности, %	Количество	Товарооборот в среднем на 1 магазин, тыс.руб.	Товарооборот в расчете		Уровень торговых скидок, %	Издержки обращения, %		Рентабельность в % к обороту
			на 1 кв.м торг. площади, тыс.руб.	на 1 торгового работника, тыс.руб.		всего	в том числе по зарплате	
До 1,5	11	1737,4	4,85	44,1	7,26	6,42	4,48	0,84
1,51-2,00	6	25121,0	9,31	47,1	7,60	5,83	2,81	1,77
2,01 и более	9	2793,1	8,86	56,2	7,29	4,99	2,09	2,30

Приведенные в таблице данные показывают, что с укрупнением торговой сети рентабельность повышается в результате роста производительности труда и оборота на 1 кв.м торговой площади. Низкий уровень рентабельности в первой группе магазинов обусловлен высокой трудоемкостью (уровень заработной платы составил около 70% издержек обращения), низкими пропускной способностью и производительностью труда.

Значительным фактором, обуславливающим повышение эффективности работы магазинов самообслуживания, является их укрупнение, а также рациональная планировка размещения оборудования и товаров.

Дело в том, что в ряде магазинов самообслуживания отдельные группы товаров занимают в торговом зале необоснованно большую площадь, в то время как для продажи других групп товаров отводятся явно недостаточные размеры площади.

Планирование товарных запасов в торговом зале по всем группам и даже по отдельным видам товаров должно обеспечить свободный доступ к ним покупателей и рациональную частоту их пополнения. Неправильная внутренняя планировка отдельных магазинов, малая мощность узлов расчета, низкий уровень механизации расчетных операций приводят к созданию очередей у касс и контролеров.

Эффективность самообслуживания снижается и в результате недостаточного четкого снабжения магазинов фасованными товарами, а также подчас нерациональной их дозировки. В ряде продовольственных магазинов самообслуживания отсутствует продажа непродовольственных товаров частого спроса, между тем она, по данным УкрНИИТОПа, даже в ограниченном ассортименте повышает рентабельность магазина на 0,3 – 0,5% к товарообороту.

При строительстве универсамов необходимо увеличивать удельный вес торговых площадей в общей площади магазина до 50 – 60%. Это позволит расширить ассортимент товаров, правильно их разместить и лучше организовать процесс продажи.

Важным условием повышения эффективности работы магазинов самообслуживания является широкое внедрение тары – оборудования, применение которого позволяет не только резко сократить трудовые затраты, но и увеличить размеры торговых залов магазинов за счет уменьшения потребности в подсобных и складских помещениях.

Анализ режима работы продовольственных магазинов показывает, что коэффициенты сменности магазинов самообслужи-

вания ниже обычных. Между тем повышение сменности работы магазинов самообслуживания не требует увеличения численности работников в таких же количествах, как в одинаковых по размеру магазинах обычного типа.

### Л и т е р а т у р а

1. Материалы XXV съезда КПСС. М., 1976, с. 173.

С.М. Моргунов, А.М. Иванишев

## ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ ОПТОВОЙ ПЛОДОВООВОШНОЙ ТОРГОВЛИ

В оптовой плодоовощной торговле наблюдается тенденция снижения прибыли при неуклонном увеличении оптовой реализации плодоовощей. На основании экономического и графического анализа мы пришли к выводу, что рост товарооборота для оптовой плодоовощной торговли – фактор, влияющий на прибыль опосредствованно, через валовой доход и издержки обращения. Рост товарооборота, а также его прирост приводят к увеличению последних (если рассматривать это явление в динамике за ряд лет). Но так как издержки обращения возрастают более быстрыми темпами по сравнению с темпами роста валовых доходов, то прирост товарооборота оказывает обратное влияние на прибыль через указанные факторы.

Экономико-математический анализ подтверждает вывод об отрицательном опосредствованном воздействии роста товарооборота на прибыль через валовые доходы и издержки обращения. Для анализа использованы данные о прибылях (убытках), валовых доходах, издержках обращения и оптовом товарообороте плодоовощей по Министерству торговли БССР за 10 лет (1966 – 1975). Расчеты производились на ЭВМ "Минск-22" с использованием стандартной программы.

Для экономико-математического анализа, как известно, представляют определенную техническую трудность расчеты с применением данных, имеющих отрицательные значения. Это вызывается, в частности, невозможностью логарифмировать отрицательные числа, а также отсутствием автоматического сдвига динамического ряда с отрицательными числами на какое-то число до положительных и т.д. В связи с этим прямое применение стандартных программ в нашем случае оказалось неприемлемым, и они использовались только для отработки от-