

данных для прогнозирования спроса на товары" (ПО1); "Анализ потребительских оценок и намерений покупателей" (ПО2); "Расчет потребности областной торговой базы в товарах на год"(ПО3).

Рассмотренный комплекс плановых задач в "АСУ-Белкульт - торг" частично реализует функции перспективного и текущего планирования, что позволяет: значительно сократить время на обработку плановых данных (табл. 1); дает возможность получить информацию, ранее отсутствующую в связи со значительными затратами на ее обработку; сократить непроизводительные потери рабочего времени на 50%; повысить достоверность плановых показателей на 20%; условно сократить административно-управленческий аппарат на 2 человека. Однако реализация плановой фазы процесса управления товародвижением не в полной мере соответствует требованиям, предъявляемым к процессу планирования на современном этапе. Недостаточное внимание уделяется перспективному и оперативному планированию.

#### Л и т е р а т у р а

1. Брежнев Л.И. Ленинским курсом. - М., 1972, т. 3, с. 268.

Н.К.Войтик, В.Н.Платонов

#### О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ТОВАРОСНАБЖЕНИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ ХОЗТОВАРАМИ

Рациональное товароснабжение розничной торговой сети предполагает завоз товаров в магазины с учетом планов товарооборота, ассортиментного профиля, нормативов товарных запасов, ритма и скорости реализации товаров. Оно направлено на повышение эффективности прогрессивной технологии торгового процесса, обеспечение непрерывности процесса продажи при минимальных затратах на транспортировку, хранение и реализацию товаров. В решении этих вопросов основная роль должна принадлежать оптовой торговле.

За последнее десятилетие значительно увеличился объем производства товаров культурно-бытового назначения и хозяйственного обихода, расширился ассортимент и резко повысились темпы роста розничного товарооборота.

Раньше снабжение магазинов и реализация большей части товаров культурно-бытового и хозяйственного назначения осущест-

влялись автоматически, ввиду недостаточности многих их видов. В настоящее время, в условиях улучшения снабжения рынка и повышения обеспеченности населения многими товарами бытового и хозяйственного назначения, эта проблема стала весьма актуальной.

Ее решение требует улучшения организации производства и планирования выпуска этих товаров.

Большинство предприятий, особенно металлообрабатывающих, выпускают хозяйственные товары для населения необоснованно широкой номенклатуры и крайне малыми сериями. В связи с этим спрос на данные товары полностью не удовлетворяется. Торговля подает заявки на дополнительный выпуск товаров одинакового назначения на многие предприятия различного профиля. Таким образом, появляются модификации изделий, отличающиеся по конструкции и технологии производства. В результате себестоимость ряда товаров повышается и соответственно уменьшаются возможности увеличения объема выпуска товаров в целом по стране.

В целях повышения эффективности производства, увеличения выпуска товаров бытового обихода и хозяйственного назначения необходимо улучшить координацию выпуска новых товаров, обеспечить унификацию и крупносерийность производства.

Вместе с тем следует отметить, что рост ресурсов, расширение ассортимента ставят перед оптовой торговлей вопрос о целесообразности применения транзитной и складской форм товароснабжения и соответственно – формирования товарных запасов в опте и рознице.

За последние 10–15 лет, несмотря на развитие складской сети в оптовой торговле, установилась общая тенденция повышения удельного веса товарных запасов, концентрируемых в розничной торговле. Так, доля товарных запасов в розничной торговле страны по отношению ко всем товарным запасам (в рознице, опте, промышленности) составляла: в 1965 г. – 74%; 1970 г. – 77, 1975 г. – 78, в 1978 г. – 81% [1].

Эта тенденция также наблюдается при распределении запасов товаров хозяйственного назначения.

Например, в государственной розничной торговле БССР удельный вес запасов по таким товарам сложного ассортимента, как стекло-фарфоро-фаянсовая посуда, увеличился с 89,4 в 1970 г. до 97,5% в 1978 г.

Характерно, что по ряду товаров темпы роста запасов в розничной торговле значительно превышают темпы роста товарообо-

рота. Так, за 1966–1978 гг. запасы электротоваров в розничных торгующих организациях Белорусской ССР увеличились почти в 5 раз, а розничная продажа их – в 3,4 раза. Их размеры возросли с 69 дней на конец 1965 г. до 114 на конец 1977.

Конечно, рост товарных запасов в розничной торговле в некоторой степени обусловлен расширением ассортимента и развитием розничной торговой сети. Однако главная причина концентрации большей части запасов в розничной торговле состоит в том, что оптовые базы направляют значительную часть товаров в розничную сеть транзитом.

Например, в 1979 г. по Минской областной базе "Хозторг" удельный вес транзитных отгрузок товаров в розничную сеть составил 28,1%, в том числе по электротоварам и металлической посуде 30,4%, по химико-мокательным и силикатным товарам – 53,1%.

Как показало исследование, по значительному кругу хозяйственных товаров (посуда, бытовая химия, краски и др.) размеры транзитных отгрузок превышают одновременную потребность магазинов. Это приводит к значительному увеличению запасов по одним товарам в ущерб другим. В результате возникают перебои в торговле отдельными товарами, растут расходы по хранению товарных запасов, замедляется товарооборачиваемость, усложняется организация выполнения технологических процессов в магазине, ухудшается финансовое состояние розничных торговых предприятий.

По товарам хозяйственного назначения транзитная форма товароснабжения может быть применена в ограниченных размерах и при соблюдении определенных условий. Как правило, транзитом в магазин поступают товары простого ассортимента, не требующие подсортировки, и в основном от местных поставщиков-изготовителей. Кроме того, размер магазина по объему товарооборота должен обеспечивать возможность получения товара в объеме, соответствующем нормам транзитных отгрузок (вагон, контейнер)

Такие возможности применения транзита обуславливаются рассредоточением производства многих видов хозяйственных товаров по предприятиям различного производственного профиля, а также наличием большого количества мелких магазинов с низким уровнем специализации.

Например, в Минском хозторге на 1 января 1980 г. в общей сети удельный вес магазинов с торговой площадью до 100 м<sup>2</sup> составил 26,7%; от 100 м до 250 м<sup>2</sup> – 40% и свыше 250 м<sup>2</sup> – 33,3%; уровень специализации магазинов – 23,3%.

Вместе с тем за последнее десятилетие значительно расширилась продажа непродовольственных товаров, в том числе и хозяйственного назначения, через розничную сеть продовольственных магазинов.

Так, в 1978 г. в системе Министерства торговли БССР продажа через отделы сопутствующих непродовольственных товаров в продовольственных магазинах составила свыше 12 млн. руб., по сравнению с 1977 г. увеличилась на 20%.

Основная масса бытового обихода и хозяйственного назначения должна поступать в розничную торговую сеть через оптовое складское звено. Складская форма товароснабжения позволяет завозить товары в магазин в нужном количестве, необходимом ассортименте и с большей частотой, чем при транзите.

Концентрация значительной части товарных запасов на оптовых складах не только создает условия для устойчивого и бесперебойного снабжения магазинов, но и освобождает их от ряда операций по хранению больших товарных запасов, подсортировке, подготовке товаров к продаже и др.

Перемещение товарной массы в оптовое звено вызывает необходимость расширения материально-технической базы, прежде всего развития складского хозяйства, существенного улучшения коммерческой работы на оптовых базах.

Особо важное значение приобретают вопросы обеспечения ритмичности снабжения. В результате своевременного завоза товаров в магазины в нужном объеме и необходимом ассортименте создаются условия для нормализации торгового процесса, более эффективного использования трудовых и материальных ресурсов и улучшения обслуживания покупателей. Однако в настоящее время оптовое звено не обеспечивает в полной мере функцию бесперебойного снабжения розничной торговой сети. Планируемая оптовыми базами подекадная поставка товаров в магазины не всегда выполняется. Так, в 1979 г. по Минской областной базе "Хозторг" коэффициент ритмичности поставок товаров в розничную сеть по декадам в разрезе месяца колебался в пределах от 65,8 до 89,7%. В то же время базой была выполнена поставка товаров в магазины с просрочкой в среднем на 8 дней свыше 380 заявок.

Сроки выполнения заявок магазинов на завоз товаров нарушаются в результате нечеткой работы базы по отборке товаров, несвоевременности подачи автотранспорта к погрузке товаров, а также отсутствия должной увязки между заявками магазинов и планируемыми размерами подекадных отгрузок. Установленное

соотношение в размерах отгрузок товаров по декадам (в первую декаду отгружается 25%, во вторую – 35, в третью – 40%) часто не соответствует объему заказов розничных торговых предприятий. Имеются случаи, когда база выполняет план по декадной поставке, не обеспечив выполнения всех заявок магазинов на завоз товаров. Таким образом, сдвигая сроки выполнения заявок магазинов, база без особых усилий может выполнять план ритмичности по декадной поставке за месяц, квартал и тем самым обеспечивать условия для премирования работников. Установленные в настоящее время размеры подекадных поставок (25%, 35, 40%) в основном отражают интересы поставщиков и в меньшей мере – розничной торговли.

Повышение эффективности товароснабжения розничной сети предполагает обеспечение магазинов товарами необходимого ассортимента, в нужном количестве и в соответствующие сроки. Поэтому при планировании ритмичности поставки товаров в розничную сеть необходимо глубже изучать и учитывать колебания покупательского спроса и соответственно потребность магазинов в товарах по периодам.

Розничные торговые предприятия должны больше предъявлять санкций к поставщикам, не выполняющим договорных обязательств по поставке товаров.

Важным условием, обеспечивающим эффективность товароснабжения, является правильно организованная централизованная доставка товаров в розничную торговую сеть. Однако в результате недостаточно четкой организации работы на оптовых базах поставщиков и при централизованной доставке товаров допускаются сверхнормативные простои автотранспорта под погрузкой и разгрузкой, нарушаются графики завоза товара в магазины, снижается эффективность использования транспортных средств.

В частности, на Минской областной базе "Хозторг" часто имеют место случаи, когда простои автомобилей под погрузкой в 1,5 раза превышают нормы. Это происходит в силу отсутствия четкой согласованности в процессе использования лифтового хозяйства и других видов подъемно-транспортного оборудования в основном при отгрузке товаров со складских помещений, размещенных на верхних этажах. Особенно много труда и времени затрачивается непосредственно на погрузку товаров в кузов автомобиля, которая осуществляется вручную (операции по перемещению товаров внутри склада и доставке их на автомобильную платформу механизированы).

Весьма низок уровень механизации погрузочно-разгрузочных работ в розничной торговой сети. Например, в Минском хозторге

75% розничной сети составляют магазины, не имеющие средств механизации для разгрузки товаров, которые доставляются автотранспортом.

Расчеты показывают, что в сложившихся условиях при централизованной доставке товаров в магазины простои автомашин под погрузкой и разгрузкой в среднем составляют 67,8% от общего времени, затрачиваемого на перевозку.

Одним из важнейших путей повышения эффективности использования автотранспорта и улучшения товароснабжения розничной торговой сети является внедрение контейнеризации. Применение контейнеров (тары-оборудования) для доставки товаров в магазины позволяет комплексно механизировать трудоемкие процессы в магазинах, на складах и транспорте.

В настоящее время уже имеется определенный опыт доставки товаров со складов оптовых баз в розничную сеть в контейнерах различного вида.

Поскольку ассортимент хозяйственных товаров весьма разнообразен по форме, размерам, при выборе контейнера необходимо учитывать особенности товара, розничной торговли, а также транспортные условия. Для доставки большинства хозяйственных товаров в розничную сеть целесообразно использовать универсальные контейнеры, которые имеют комплектующие детали (консоли, полки и др.).

Важным условием внедрения контейнеризации является техническая и организационная подготовка розничной торговой сети, автотранспортных средств, а также оптовой базы.

При проектировании новых и реконструкции действующих магазинов необходимо предусматривать соответствующие планировочные решения, устройство разгрузочных рамп и другие условия, обеспечивающие рациональную организацию торгово-технологического процесса. Автотранспортные средства должны быть оборудованы гидрокранами или грузоподъемными бортами.

Улучшение снабжения хозяйственными товарами магазинов вызывает необходимость концентрации товарных фондов путем специализации торговой сети. Если учесть, что реализация хозяйственных товаров наиболее частого спроса (приближена к покупателю) осуществляется через отделы сопутствующих непродовольственных товаров в продовольственных магазинах, то концентрация торговли хозяйственными товарами сложного ассортимента периодического спроса в специализированных магазинах будет способствовать повышению уровня торгового обслуживания населения, быстрейшему внедрению контейнеризации. Необходи —

мость специализации розничной сети по торговле хозяйственными товарами обуславливается наличием большого количества мелких магазинов.

Например, в Минском хозторге удельный вес магазинов с размерами торговой площади до 250 м<sup>2</sup> (ниже минимального размера, предусмотренного новой номенклатурой) составляет 66,7, а уровень специализации – 33,3%.

Внедрение контейнеров для доставки товаров создает условия для упорядочения использования автотранспорта, осуществления перехода на сдельную оплату за услуги автохозяйства.

Применяемая в настоящее время на Минской областной базе "Хозторг" почасовая оплата не стимулирует эффективное использование автотранспортных средств. Более того, автохозяйство заинтересовано в наименьшей производительности почасовых автомобилей, так как снижаются текущие расходы и соответственно повышается рентабельность. Оплата шоферам за участие в погрузочно-разгрузочных работах производится в зависимости от перевезенного груза, масса которого устанавливается по номинальной грузоподъемности автомобиля, и количества сделанных рейсов. В результате база переплачивает автохозяйству и не стремится снижать эти расходы, ибо централизованную доставку товаров розничные торговые организации оплачивают в значительно больших размерах. Так, в ноябре 1979 г. база уплатила автохозяйству за услуги по доставке товаров в магазины 8437 руб., что составило к стоимости перевезенного товара 0,266%, а розничные торговые организации уплатили базе 15848 руб., или 0,5% к стоимости груза. В результате база получила дохода на сумму 7381 руб.

Устранение перечисленных недостатков и укрепление принципов хозрасчета будет способствовать повышению эффективности использования автотранспортных средств и улучшению товароснабжения розничной торговой сети.

#### Л и т е р а т у р а

1. Народное хозяйство СССР в 1978 году. Стат. сб. – М., 1979.