

ничная обработка продуктов (приготовление мясных полуфабрикатов и фарша). Экономический эффект их очень высок: в валовые доходы включается не только разница между продажными и покупными ценами, но и наценка. Так, например, за 9 месяцев 1974 г. в магазине № 1 Советского райпищеторга Минска валовой доход от реализации мясных полуфабрикатов и фарша составил 87,3, а издержки обращения - 23,5 тыс.руб. Прибыль равна 63,8 тыс.руб., или 11% к товарообороту. В целом же по магазину за указанный период прибыль составила 304,8 тыс.руб. при уровне рентабельности 3,1%. Таким образом, этот вид дополнительных услуг вносит в общую прибыль магазина довольно весомый вклад.

Количество дополнительных видов услуг, оказываемых в продовольственных магазинах населению, пока еще ограничено. Их следует всемерно расширять с учетом условий и запросов покупателей.

М.Ф. Соколова

О ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В РОЗНИЧНОЙ ПЛОДООВОЩНОЙ ТОРГОВЛЕ

В докладе, посвященном 100-летию со дня рождения В.И.Ленина, Л.И. Брежнев говорил, что "ленинский лозунг режима экономии - не временный призыв, а постоянное требование ко всем членам нашего социалистического общества. Наша страна станет еще сильнее и богаче, наше движение к коммунизму ускорится, если мы научимся беречь каждую минуту рабочего времени, каждый грамм сырья и топлива, каждую деталь машины, каждую трудовую копейку".¹ Все это имеет непосредственное отношение и к торговле. Достижение наилучших результатов при наименьших материальных, трудовых и денежных средствах является важнейшей задачей каждого торгового предприятия и организации.

¹ Брежнев Л.И. О коммунистическом воспитании. Речи и статьи. М., 1974, с. 312.

Таблица 1. Степень выполнения плана розничного товарооборота по управлению "Мингорплодоовощ" за 1970—1974 гг.

Показатели	Единица измерения	Годы				
		1970	1971	1972	1973	1974
Объем розничного товарооборота	тыс.руб.	3789	41322	42015	45923	54910
Выполнение плана товарооборота	%	98,4	100,2	98,5	101,2	101,5
Недовыполнение плана товарооборота	тыс.руб.	1289	839	1469	162	318
Количество магазинов - всего	ед.	77	80	80	84	87
Из них не выполнили план	"	45	19	44	9	12
Удельный вес магазинов, не выполнивших план	%	58,4	23,8	55,0	10,7	13,7

В связи с этим вопрос о наиболее полном использовании всех резервов повышения эффективности хозяйствования розничной плодоовощной торговли приобретает особое значение.

Эффективность хозяйствования в торговле находится в непосредственной зависимости от роста товарооборота. Следовательно, большие возможности увеличения товарооборота розничной торговли Минска кроются в ликвидации неравномерности выполнения планов отдельными предприятиями.

В 1974 г. в целом по управлению плодоовощной торговли Минска план розничного товарооборота был выполнен на 101,5% и сверх плана реализовано товаров на 812,1 тыс. руб. Однако не все магазины управления справились с установленными для них планами товарооборота: из 87 магазинов 12 не выполнили план на общую сумму 318 тыс. руб.

Следует отметить, что значительное количество магазинов из года в год не выполняет плановых заданий по товарообороту (табл. 1).

Картина ежемесячного выполнения плана розничного товарооборота по каждому магазину еще более неблагоприятна.

Так, в январе 1974 г. не выполнили план 13 магазинов на сумму 94,4 тыс. руб.; в июне 14 – на сумму 187 тыс. руб., а всего в течение года по отдельным месяцам не выполняли план 139 магазинов на 1589,4 тыс. руб.

В то же время есть и такие предприятия, которые перевыполняли план товарооборота на 108–165% (маг. № 2,7,18 Октябрьской конторы, маг. № 15 Фрунзенской конторы и т.д.).

При условии же выполнения плана товарооборота по месяцам всеми магазинами (при прочих равных условиях) план по управлению мог быть выполнен на 104,5%.

Не улучшилось положение и в 1 квартале 1975 г. В феврале не выполнил план 1 магазин на 7 тыс. руб., в марте 9 – на 149 тыс. руб. В результате недополучено 156 тыс. руб., что составляет 1,2% к плану товарооборота управления.

Неравномерное выполнение планов приводит к значительным потерям в товарообороте, перерасходу фонда заработной платы, росту издержек обращения, невыполнению плана прибыли.

Для обеспечения равномерного выполнения плана товарооборота по отдельным магазинам, управлению и оптово-розничным конторам необходимо более обоснованно устанавливать плановые задания для подведомственных магазинов и в соответствии с ними распределять товарные фонды, осуществлять действенный оперативный контроль за работой магазинов, улучшать организацию торгового процесса.

Важным условием повышения эффективности хозяйствования является правильное и рациональное использование торговой площади.

В управлении использование торговой площади в целом несколько улучшилось. Так, в 1974 г., по сравнению с 1973 г., оборот на 1 м² возрос с 4,56 до 5,07 тыс. руб., или на 11,2%. Однако не все магазины рационально и эффективно используют свою торговую площадь. Изучение данных о товарообороте на 1 м² площади торгового зала по магазинам показывает наличие существенных различий между предприятиями, работающими примерно в одинаковых условиях. Так, в маг. № 2 Первомайской конторы с площадью торгового зала 103 м² товарооборот на 1 м² составляет 3,71 тыс. руб., а в маг. № 6 Октябрьской конторы с площадью торгового зала 108 м² – 6,02 тыс. руб. Колебания оборота на 1 м² по отдельным магазинам управления составляют от 1,7 (маг. № 17 Фрунзенской конторы, площадь торгового зала 109 м²) до 11 тыс. руб. (маг. № 6 Заводской конторы, площадь торгового зала 158 м²).

Таблица 2. Зависимость уровня издержек обращения и рентабельности от производительности труда в розничной плодоовощной торговле управления "Мингорплодоовощ" (1973 г.)

Группа предприятий по размеру оборота на одного работающего, тыс.руб.	Число предприятий	Уровень издержек обращения	Уровень рентабельности	Линейное отклонение по уровню	
				издержки обращения	рентабельность
До 28	3	8,72	1,65	+2,55	-0,89
От 28,1 до 32	3	7,48	1,91	+1,31	-0,63
От 32,1 до 36	9	6,52	2,22	+0,35	-0,32
Свыше 36	7	4,60	3,79	-1,57	+1,25
Итого :	22	6,17	2,54	-	-

Улучшить использование торговых площадей можно путем изменения планировки, перераспределения площади в зависимости от изменения сезонности спроса на плодоовощную продукцию, организации дополнительных рабочих мест, проведения выставок-продаж и др.

Использование торговых площадей непосредственно связано с режимом работы торговых предприятий. Потери рабочего времени вследствие внепланового закрытия магазинов на проведение инвентаризаций, проверок, а также в связи с несоблюдением сроков текущего и капитального ремонта приводит к снижению размера товарооборота на 1 м². В управлении имели место случаи длительного закрытия магазинов на переучет. В 1974 г. потери товарооборота по этой причине составляли 256 тыс. руб.

Решающим условием повышения эффективности хозяйствования является рост производительности труда, — это не только значительный резерв роста товарооборота, но и важное условие, обеспечивающее снижение издержек обращения и повышение рентабельности.

Произведенная группировка хозрасчетных магазинов управления показывает большую зависимость уровней издержек обращения и рентабельности от производительности труда (табл. 2).

За годы девятой пятилетки в розничной плодоовощной торговле Минска выработка на одного работника возросла с 29,2 в 1970 г. до 32,8 тыс. руб. в 1974 г., или на 12,3%. Такой рост производительности труда позволил обеспечить экономии

по фонду заработной платы на 284,1 тыс. руб. Это значит, что в среднем за анализируемый период каждый процент роста выработки обеспечивал экономию по фонду заработной платы в размере 23 тыс. руб.

Рост производительности труда уменьшает потребность в торговых работниках. Достигнутый рост производительности труда позволил снизить потребность в кадрах на 234 чел. ($\frac{54910}{29,2} - 1646$), что важно в условиях напряженного ба-

ланса трудовых ресурсов и нехватки рабочей силы в торговле.

Однако в этом вопросе далеко еще не все сделано. Анализ фактических данных отдельных магазинов по выработке свидетельствует о наличии серьезных резервов роста производительности труда.

В плодоовощных магазинах имеются значительные непроизводительные потери рабочего времени, связанные с недостатками в товароснабжении, внутрисменными простоями, прогулами и краткосрочными отпусками с разрешения администрации, особенно в напряженное летнее и осеннее время. Как показывают данные фотографии рабочего дня, из-за недостатков в организации труда и низкой трудовой дисциплины внутрисменные потери в отдельных магазинах достигают 15-20% рабочего времени. Эти потери не учитываются и не принимаются меры по их сокращению. Более того, в магазинах не всегда правильно ведется табель учета рабочего времени, как правило, в них не находят полного отражения неявки работников по разрешению администрации и прогулы.

Большой ущерб эффективности труда наносит текучесть кадров. В розничной торговле управления "Мингорплодоовощ" ежегодно обновляется 25-27% работников. На текучесть кадров прежде всего влияет преобладание тяжелого ручного труда, недостатки организации материальной ответственности и др. В связи с этим серьезной повседневной задачей руководства и всех общественных организаций плодоовощной торговли является устранение недостатков в организации труда, снижение текучести и закрепление кадров.

Эффективность хозяйствования розничной плодоовощной торговли в значительной степени зависит от степени внедрения научно-технического прогресса. За последние годы техническая оснащенность розничной плодоовощной торговли возросла. Так, в комбинате Фрунзенского района Минска в маг. № 14 установлена упаковочная машина и транспортер Л-9 для механизации

загрузки и выгрузки ящиков в подвал; в маг. №№ 1 и 18 произведен монтаж и установка упаковочных машин; в маг. № 20 установлен транспортер Т-40 по механизированной загрузке картофеля в бункер и т.п.

Внедрение новых механизмов и аппаратов позволило расширить самообслуживание, увеличить объемы товарной обработки и фасовки плодоовошей, улучшить условия труда, снизить его затраты. Однако в ряде магазинов управление оборудованием используется не на полную мощность или совсем бездействует из-за неисправности. Нередко оно подолгу не монтируется и лежит мертвым капиталом.

Эффективность хозяйствования в розничной плодоовощной торговле находится в тесной зависимости от улучшения организации торговли, внедрения метода самообслуживания.

В настоящее время доля продажи методом самообслуживания в розничном товарообороте плодоовощной торговли Минска составляет 56,5%. За 1970--1974 гг. товароборот магазинов самообслуживания увеличился в 7,5 раза, а количество магазинов в 3,8 раза.

Характерным для лучших магазинов самообслуживания является не только повышение культуры обслуживания, снижение издержек потребления, но и значительный экономический эффект. Так, в маг. № 18 Первомайского комбината уровень издержек в 1974 г. составлял 5,9% при среднем уровне по управлению 7,16%, а прибыль соответственно 2,97 и 1,82%. Но тем не менее эффективность самообслуживания в целом оставляет желать лучшего. Многие показатели работы магазинов самообслуживания значительно ниже, чем показатели работы управления в целом.

Так, уровень издержек обращения в целом по розничной плодоовощной торговле управления равен 7,16; по магазинам самообслуживания — 7,55; уровень рентабельности соответственно 1,82 и 1,43; оборот на 1 м² соответственно 5,07 и 4,67.

Улучшение экономических показателей работы магазинов самообслуживания является важным условием повышения эффективности хозяйствования в розничной плодоовощной торговле.

Серьезным рычагом воздействия на повышение эффективности хозяйствования являются также укрепление и расширение хозяйственного расчета, дальнейшее совершенствование экономического стимулирования, улучшение экономического образования кадров, развертывание социалистического соревнования.