

партнерами характеризуется высокой экономической эффективностью, осуществляется без затрат валютных средств и способствует улучшению снабжения сельского населения промышленными потребительскими товарами.

Таким образом, наряду с продовольственными товарами, производимыми сельским хозяйством и промышленностью, важным источником ценных продуктов питания и сырья могут и должны стать дикорастущие плоды, ягоды, грибы и лекарственно-технические растения.

*А. С. Артемьев, д-р экон. наук,
Е. С. Моисеенко, Н. К. Войтик,
М. К. Хвалей, канд-ты экон. наук (БГИНХ)*

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ МАГАЗИНОВ

В условиях недостаточного обеспечения городского населения розничной торговой сетью особое значение имеет повышение эффективности использования действующих магазинов. Это способствует не только повышению культуры обслуживания покупателей, но и росту обеспеченности населения городов торговой площадью благодаря увеличению продолжительности часов работы магазинов, перевода их на непрерывную рабочую неделю. Важно также расширять торговую площадь магазинов за счет соответствующего сокращения доли складских и подсобных помещений, повышать уровень механизации процессов труда, улучшать рекламу, информацию, расширять дополнительные услуги покупателям.

Проведенное нами исследование продовольственных магазинов г. Минска показало необходимость пересмотра товарного профиля многих торговых предприятий. Зачастую в продовольственной сети он формируется без учета размера и конфигурации торговых площадей, товарного профиля рядом расположенных магазинов. С одной стороны, во многих магазинах ассортимент продовольственных товаров не всегда соответствует комплексному спросу населения на продукты питания. С другой стороны, пересмотр товарного профиля продовольственных магазинов нужен в целях расширения площадей для продуктов, обеспеченность которыми недостаточна по сравнению с нормативами. Такие мероприятия возможны за счет сокращения торговых площадей под другими продовольственными товарами, насыщенность которыми превышает этот норматив.

Так, в г. Минске необходимо расширять торговые площади за счет нового строительства и изменения товарного профиля действующих продовольственных магазинов для продажи мяса, молока, гастрономических изделий, оказания дополнительных услуг населению. Низкая обеспеченность города торговыми площадями (по мясу — 71,5 %, молоку — 58,6, гастрономическим изделиям — 45,7 и дополнительным услугам — 28,5 % действующего норма-

тива) требует ускоренного расширения сети продовольственных магазинов. Это возможно осуществить также за счет изменения товарного профиля продовольственных магазинов, в которых площади, отведенные под бакалейные, рыбные, винно-водочные и кондитерские изделия, значительно превышают требования нормативов.

В результате обобщения материалов исследования было предложено изменить товарный профиль 56 минских продовольственных магазинов. При разработке рекомендаций авторы учитывали место расположения и товарный профиль соседних продовольственных магазинов, необходимость сосредоточения в крупных магазинах ассортимента основных продуктов питания, характеризующихся комплексным спросом, считали необходимым привести ассортимент непродовольственных товаров в отделах «Все для хозяйки» в соответствии с требованиями к данному комплексу. Как показало обследование, в ряде таких отделов имелись товары, не соответствующие их специфике (игрушки, канцтовары).

Особое значение в деятельности розничной торговой сети играет рациональная организация снабжения продуктами. Учитывая, что среди продовольственных товаров значительна доля скоропортящихся изделий (мясо, молоко, мясная и рыбная кулинария и др.), в системе снабжения организован частый завоз и установлены часовые графики движения автотранспорта и доставки продуктов.

Высокая частота завоза продуктов, обладающих большими объемом и массой, обуславливает необходимость максимального использования тары оборудования для транспортировки и торговли ими. С помощью такой тары можно существенно сократить затраты ручного труда при выполнении погрузо-разгрузочных работ и осуществлении торгового процесса.

В организации товароснабжения магазинов важно не только разработать четкую систему заявок и графиков завоза продуктов, но и обеспечить их своевременное выполнение. К сожалению, как показало изучение, нередко из-за несвоевременной подачи заявок, их необоснованности и нарушения графиков завоза магазины не получают необходимых товаров. В связи с этим в начале или конце рабочего дня в ряде случаев отсутствуют повседневные продукты.

Важно совершенствовать графики завоза продуктов в магазины в зависимости от характера спроса на изделия и условий их реализации и хранения. Так, в магазины № 4, 23, 38 Заводского райпищеторга г. Минска к концу рабочего дня завозится, как правило, большое количество молока, которое нельзя реализовать в тот же день. Вместе с тем туда явно недостаточно поставляются молочнокислые продукты.

Нередко поставщики прибегают к нарушению согласованного ассортимента продуктов, принуждают магазины принимать крупными партиями пищевые продукты, не предусмотренные договорами и спецификацией. Так, Минский рыбокомплекс часто навязывает

вает продовольственным магазинам в больших количествах рыбные котлеты, пирожки, пасты, паштеты, хотя условий для их реализации и хранения в таком количестве нет.

Нуждается в улучшении организация завоза в магазины бакалейных изделий. Изучение показало, что Минская областная оптовая контора «Бакалея» зачастую несвоевременно выполняет заказы на поставку бакалейных товаров. Имели место даже случаи, когда завоз продуктов задерживался на срок до двух недель по сравнению с согласованным графиком. Эта контора нередко поставляет продовольственным магазинам сахар и крупу в непрочной упаковке, допускает небрежность при их транспортировке, из-за чего имеют место потери продуктов.

Важно совершенствовать формы продажи товаров и дополнительные услуги покупателям. При анализе степени эффективности использования торговых залов магазинов с помощью коэффициентов установочной и выставочной площадей и емкости оборудования выявлено, что их уровень все еще низок. Совокупный коэффициент установочной площади в продовольственных магазинах г. Минска колеблется в пределах 0,18—0,22, выставочной — 0,44—0,50 при рекомендуемых нормах соответственно 0,30—0,35 и 0,65—0,70.

Как показало изучение, расчетные коэффициенты эффективности использования торговых площадей самые низкие в магазинах с традиционными формами продажи товаров и в магазинах самообслуживания, где для выкладки товаров используется оборудование устаревших конструкций.

Во всех магазинах с традиционным методом продажи товаров коэффициент установочной площади составил 0,10—0,12, в 47 % продовольственных магазинов Центрального РПТ коэффициент выставочной площади — менее половины нормы, а емкости оборудования — 1—1,7 (средний показатель по г. Минску более 2,6).

Установлено, что между расчетными коэффициентами установочной и выставочной площадей существует прямая зависимость с товарооборотом в расчете на 1 м² торговой площади. Так, в магазинах Ленинского РПТ, где коэффициент выставочной площади составил до 0,5, годовой товарооборот на 1 м² торговой площади равен 6,22 тыс. руб., а с коэффициентом 0,51—0,60 достигает 10,11 тыс. руб. В связи с этим необходимы перевод магазинов с традиционными методами продажи товаров на самообслуживание и расширение фронта выкладки товаров путем внедрения тары-оборудования.

Одним из путей совершенствования форм продажи товаров и обслуживания покупателей является расширение продажи на розлив фруктовых соков и минеральной воды. При обследовании нами выявлена возможность дополнительно организовать в 20 продовольственных магазинах города отделы по продаже таких товаров.

Несмотря на возрастающее значение дополнительных услуг обслуживания населения, в продовольственных магазинах г. Мин-

ска для их организации крайне мало отведено торговых площадей. Так, при норме 8,5 м² на 1 тыс. жителей в 1983 г. продовольственные магазины имели всего 2,4 м², или 28,5 % торговой площади. Вместо 12,1 тыс. м² под дополнительные услуги в продовольственных магазинах г. Минска было отведено лишь 3,4 тыс. м² торговой площади.

Необходимо увеличить в г. Минске число магазинов с кафетериями по продаже кофе, бутербродов, молочных продуктов, мягкого мороженого, кулинарных изделий. В Партизанском районе выявлена возможность открыть кафетерии в трех магазинах горхлебторга, одном магазине (№ 34) райпищеторга, в трех магазинах Московского райпищеторга.

Следует улучшить организацию продажи непродовольственных товаров в универсамах. Всего для их продажи отведено лишь 2,4 тыс. м², что явно недостаточно.

В некоторых магазинах из-за ограниченной торговой площади затруднена выкладка и показ всего ассортимента товаров. В магазинах № 8 Заводского, № 15 Первомайского райпищеторгов широк ассортимент непродовольственных товаров, причем некоторые культтовары, игрушки, посуда не пользуются спросом покупателей. В магазине № 9 Партизанского РПТ вообще нет необходимости иметь отдел «Все для хозяйки», так как рядом расположены непродовольственные магазины с аналогичным ассортиментом товаров.

Важным условием повышения эффективности использования торговых площадей, увеличения пропускной способности магазинов самообслуживания является совершенствование работы узлов расчета. При исследовании нами выявлено несоответствие числа кассовых аппаратов размерам торговых залов, наличие касс устаревших конструкций, нерациональное размещение узлов расчета в магазинах. Изучением установлено, что в магазинах не внедрен метод расчета «тандем», не соблюдаются требования расчета по типу «из корзины в корзину».

Нами рекомендовано более чем в 30 магазинах упорядочить работу узлов расчета: дополнительно установить кассовые аппараты в магазинах № 6, 9, 16, 20 Ленинского РПТ, в магазинах № 3, 10, 24, 31 Советского РПТ; заменить устаревшие конструкции кассовых аппаратов новыми типа ЛП-3, установить резервные аппараты для обслуживания покупателей в часы «пик».

В отдельных магазинах Заводского, Советского и Фрунзенского райпищеторгов, а также в хлебторге необходимо изменить планировку узлов расчета с учетом более рационального их размещения в торговом зале (уступом, «тандем» и др.). Это будет способствовать свободному движению покупателей у касс при расчете за покупку.

Важным фактором повышения эффективности использования розничной торговой сети является правильное построение режима работы продовольственных магазинов. Изучение показало, что продовольственные магазины г. Минска работают в две смены:

с 8.00 ч до 20.00 ч и с 9.00 ч до 21.00 ч с перерывом на обед с 14.00 ч до 15.00 ч и с 15.00 ч до 16.00 ч, без выходных дней. Такой режим в основном отвечает предъявляемым требованиям и особых замечаний со стороны покупателей и работников магазинов при обследовании сети не обнаружено.

Вместе с тем следует более дифференцированно устанавливать время открытия и закрытия магазинов с учетом их месторасположения и интенсивности движения покупательских потоков. Так, в магазинах № 9, 13, 17, 32, 35 Партизанского, № 15, 18, 20, 34 Первомайского, № 12, 19, 27 Центрального РПТ режим работы установлен до 21.00 ч и 22.00 ч. Однако в этих магазинах в последние 1—2 часа рабочего времени почти нет покупателей. Поэтому предлагается сократить продолжительность их работы на 1 час.

В магазинах № 13, 32, 37 Партизанского, № 15 Первомайского и № 30 Центрального РПТ, работающих с 8.00 ч, в течение первого часа нет покупателей и здесь целесообразно организовать режим работы с 9.00 ч. В то же время магазины № 9 Партизанского, № 37, 44 Октябрьского, № 12 Центрального РПТ, работающие с 9.00 ч по просьбе покупателей, целесообразно открывать на 1 час раньше.

Для обоснования оптимального режима работы магазинов необходимо учитывать район их деятельности, режим работы учреждений, промышленных предприятий, однотипных и специализированных предприятий торговли. Время открытия, закрытия и обеденного перерыва магазинов должно обеспечивать населению возможность совершить комплексную покупку продуктов.

Эффективность использования магазинов связана с повышением уровня механизации труда, способствующей росту производительности и улучшению условий труда работников.

За последние годы в магазинах г. Минска проведена определенная работа по внедрению механизации. Хотя проблема оснащения продовольственных магазинов контейнерами в основном решена, для некоторых товаров еще не созданы специальные их конструкции, для других имеется ограниченное число контейнеров. Характерно, что фонд такой тары используется в основном как оборудование для размещения товаров в торговом зале магазина и в меньшей степени — как транспортное средство. Даже универсамы, располагающие специальным оборудованием для приемки товаров в таре-оборудовании, значительную долю кондитерских, бакалейных и других товаров получают в обычной транспортной таре.

Значительное число магазинов все еще не имеет оборудования для механизации погрузочно-разгрузочных работ. Так, в Ленинском райпищеторге г. Минска свыше 20 % магазинов не оборудованы уровнительными площадками, подъемниками для разгрузки автотранспорта. В ряде магазинов погрузочно-разгрузочные устройства и механизмы по перемещению товаров требуют ремонта, а некоторые из них подлежат замене новейшими видами, которые отвечают требованиям современной технологии доставки товаров.

Отдельные магазины все еще не укомплектованы средствами малой механизации.

Как показало изучение, устройство и планировка торговых залов в ряде магазинов не соответствуют условиям повышения эффективности труда. В некоторых продовольственных магазинах отсутствует принудительная вентиляция. В большинстве магазинов не предусмотрены помещения для приема пищи и отдыха работников. Отдельные магазины в зимний период не имеют нормального температурного режима.

Повышение механизации и улучшение условий труда в продовольственных магазинах г. Минска может быть осуществлено следующим образом:

- перепланировкой торговых помещений, расширением коридоров, дверных проемов, ликвидацией порогов и широким внедрением тары-оборудования;

- оснащением магазинов, не имеющих погрузочно-разгрузочных эстакад, подъемными столами ПС-500, подъемниками ПН-200, РУ-400;

- полным обеспечением магазинов средствами малой механизации;

- перераспределением площадей в целях высвобождения помещений для организации комнат отдыха и приема пищи;

- обеспечением торгующих организаций необходимой информацией о производстве различных видов технического оборудования и возможности его приобретения;

- экономически обоснованным выбором отдельных видов оборудования и средств механизации труда для магазинов, находящихся в различных условиях работы;

- повышением эффективности использования имеющегося механического оборудования, организацией надлежащего технического обслуживания и своевременного, качественного его ремонта;

- заменой устаревших видов оборудования и машин новыми, высокопроизводительными.

Все это будет способствовать повышению эффективности использования действующих магазинов и улучшению обслуживания трудящихся.

Т. С. Яцковская (БГИНХ)

НЕКОТОРЫЕ ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАГАЗИНОВ

Развитие научно-технического прогресса в торговле обеспечивает существенные сдвиги в структуре основных фондов: увеличивается доля машин и оборудования, возводятся крупные торговые предприятия, внедряется значительное количество новой техники. Все больше поступает электронных весов и кассовых аппаратов, автоматов для фасовки продуктов и их укладки в тару-оборудование и др. В СССР объем производства торгово-технологического