

лера-кассира. В условиях неравномерных потоков покупателей подобный график должен применяться весьма дифференцированно, тем более что такая продолжительность рабочего дня отрицательно сказывается на самочувствии работников. Заметно снижается производительность труда и качество работы кассиров-контролеров, особенно в условиях постоянных очередей. К концу рабочего дня количество допущенных ими ошибок значительно возрастает. Но даже при таком графике, когда большая часть персонала магазина работает через день, определенная часть должна выходить на работу в часы наибольшего потока покупателей и работать 7—8 часов.

В обследованных нами универсамах игнорируется возможность привлечения на неполный рабочий день студентов, пенсионеров и других лиц, не занятых в общественном производстве, особенно в часы наиболее интенсивных потоков покупателей. В новых условиях хозяйствования вопрос выбора наиболее приемлемых графиков выхода на работу должен стать прерогативой трудового коллектива.

В минских универсамах целесообразно продолжить работу по совершенствованию товарного ассортимента. Дело в том, что к концу дня значительно «беднеет» ассортимент молочных, хлебобулочных, кулинарных изделий. Крайне ограничен ассортимент плодоовощной продукции. Оптово-розничные плодоовощные комбинаты города, проявляя величественный подход к снабжению магазинов, практически не уделяют внимания их завозу в универсамы.

Необходимо ускорить оборачиваемость непродовольственных товаров в универсамах, пополнив их ассортимент товарами более частого спроса, и в то же время исключить из продажи такие дорогостоящие товары редкого и периодического спроса, как постельное белье, сложные электротовары, музыкальные инструменты, фототовары, изделия из хрусталя, фарфора и др.

Универсамы г. Минска располагают значительными резервами повышения качества обслуживания населения и улучшения социально-экономических показателей. Об этом, в частности, говорят такие данные: занимая 15 % торговой площади продовольственных магазинов города, универсамы дают всего 10 % их товарооборота. Особенно низкий товарооборот на 1 м² торговой площади в универсамах, расположенных в новых микрорайонах города. Например, в универсаме «Волгоград» в 1986 г. он составил 5,8 тыс. р. по сравнению с 8,3 тыс. р. в универсаме «Центральный», т. е. на 43 % ниже.

Дальнейшее совершенствование организации торговли на основе более полного учета интенсивности покупательских потоков, и не только по часам, но и по дням недели, позволит повысить социально-экономическую эффективность работы универсамов.

Г. А. Давыдова, Г. В. Трояновская,
Р. П. Валевиц (БГИНХ)

О ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УНИВЕРСАМОВ

Проблема повышения социально-экономической эффективности торговых предприятий и организаций приобретает особую актуальность в условиях перевода торговли (с 1987 г.) на новые условия

хозяйствования, когда доходы трудовых коллективов ставятся в прямую зависимость от эффективности их работы. В этой связи становится совершенно очевидной необходимость измерения, анализа и оценки деятельности каждой торговой единицы, использования результатов оценки при обосновании планов экономического и социального развития.

В универсамах покупателям предлагается широкий ассортимент товаров повседневного спроса, сокращаются затраты времени на покупку товаров.

По состоянию на 01.01.1986 г. в г. Минске насчитывалось 25 универсамов с торговой площадью 20530 м² (22 % под продовольственные товары и 23,5 % товарооборота).

По расчетам специалистов, доля универсамов в общей торговой площади продовольственных магазинов в перспективе должна быть доведена до 70 %. В 1985 г. этот показатель составлял по БССР 13,5, по г. Минску — 22 %. Ускоренное развитие сети универсамов в XII пятилетке приобретает большое экономическое и социальное значение.

Нами изучены показатели 24 универсамов г. Минска, распределенных по размеру торговой площади на группы: I — до 400 м²; II — 420—650; III — 654—1000; IV — 1090—1700 м². За 1985 г. общий объем их розничного товарооборота составил 163,14 млн р. и увеличился на 16,4 %¹. Положительным в развитии товарооборота универсамов являются высокие темпы роста продажи непродовольственных товаров, кулинарной продукции общественного питания: 150,5; 190,1; 152,8 % соответственно. Повысилась их доля в обороте (без учета реализации алкогольных напитков): по непродовольственному товарам — с 5,9 до 7,7 %; кулинарной продукции — с 0,94 до 1,54 %. На 01.01.86 г. средний удельный вес торговой площади в общей составил в универсамах города 32 %, средний размер товарооборота — 6197 тыс. р.

Следует отметить тенденцию уменьшения доли торговой площади в общей по мере увеличения размера универсама. Если в универсамах с торговой площадью 400 м² она составляет 39,2 %, то в самых крупных, со средней торговой площадью 1164 м², — 30,6 %. Особенно низок этот показатель в универсамах № 2 и 30 Ленинского (20,1 и 27 %), № 1 и 40 Фрунзенского (26,3 и 28,6 %) райпищеторгов. Вместе с тем в универсамах № 22, 24, 25 Московского, № 29 Ленинского РПТ этот показатель составляет 50—52,4 %. Сложившееся соотношение нельзя признать удовлетворительным. В современных условиях, когда интенсивно внедряется прогрессивная технология товароснабжения, имеется возможность довести эту цифру до 60—70 %.

Результаты анализа показывают, что товарооборот на 1 м² торговой площади только в универсамах Заводского, Советского и Фрунзенского райпищеторгов на 5,9—10,4 % выше по сравнению с аналогичным средним показателем по торгам, а в остальных — ниже. Средний товарооборот на 1 работника и темпы роста оборота

¹ Показатели сравнивались с 1984 г.

по сравнению с 1984 г. выше, чем в среднем по торгам, в универсамах Заводского, Октябрьского, Первомайского райпищеторгов — соответственно на 14,4; 6 и 7 %. В универсамах остальных торгов эти показатели оказались значительно ниже.

Положительным является тот факт, что в универсамах всех торгов темпы роста розничного товарооборота и производительности труда намного превышают средние по торгам.

Далее, уровень издержек обращения ниже, а рентабельность выше в универсамах Заводского и Первомайского РПТ. Так, если в общем по Заводскому торгу эти показатели составили 5,32 и 2,93 %, то по его универсамам — соответственно 5,04 и 3,04 %. Низкий уровень издержек обращения в универсамах этих двух торгов в определенной мере обуславливается высокой долей непродовольственных товаров в общем товарообороте. В универсамах Заводского РПТ он составляет 20,9 %, Первомайского — 12,6 (при среднем показателе по всем универсамам города 8,4 %).

Определенное влияние на издержки оказывает доля товарооборота мелкорозничной торговой сети в общем товарообороте. Дальнейшее расширение мелкорозничной торговли (мороженым, квасом, соками, кондитерскими изделиями) будет способствовать увеличению розничного товарооборота универсамов, повышению их эффективности. Необходимо расширить ассортимент кулинарной продукции и полуфабрикатов, получаемый от предприятий общественного питания.

Реализация непродовольственных товаров в универсамах г. Минска в 1985 г. по сравнению с 1984 г. возросла в 1,5 раза. Однако доведенное плановое задание по этому показателю выполнено лишь на 54,9 %, сумма невыполнения составила 9363 тыс. р. Доведение показателя к 1990 г. до 15 % будет способствовать дополнительному росту товарооборота универсамов при прочих равных условиях примерно на 10,8 млн р. и валовых доходов не менее чем на 880 тыс. р. По нашему мнению, целесообразно по опыту Брестского горпищеторга организовать в г. Минске отдельный склад промтоваров для снабжения ими соответствующих продовольственных магазинов.

Нами проанализированы основные показатели работы универсамов, сгруппированных по размеру торговой площади. При этом показатель товарооборота на 1 м² торговой площади, а также на 1 работника, уровень затрат на оплату труда исчислены как к общему обороту, так и к товарообороту без учета алкогольных напитков.

На основании результатов анализа сделан вывод о том, что в 1984—1985 гг. самая высокая экономическая эффективность была достигнута в универсамах, объединенных в III группу, — с торговой площадью свыше 650 м² (до 1000), средним товарооборотом на 1 магазин 7980 млн р. При этом важно отметить, что в товарообороте данной группы самый низкий удельный вес алкогольных напитков — 22,5 % (в среднем по универсамам — 29,9 %).

В III группе достигнуты наиболее высокие показатели эффективности использования материальных и трудовых ресурсов. Товарооборот на 1 м² торговой площади, а также на 1 работника, уровень

расходов на оплату труда, исчисленные к товарообороту без учета продажи алкогольных напитков, составили за 1985 г., соответственно, 6,7 тыс. р., 54 тыс. р. и 2,9 % к обороту; затраты труда на 1 млн р. товарооборота (без алкогольных напитков) — 18,6 штатных ед. В остальных группах универсамов эти показатели колеблются в следующих пределах: товарооборот на 1 м² торговой площади — от 5,8 до 6,4 тыс. р.; средний оборот на 1 работника — от 45,4 до 49,5 тыс. р.; фонд зарплаты в процентах к обороту — от 3,45 до 3,52 %; затраты труда на 1 млн товарооборота — от 20,2 до 22 чел.

В рекомендациях, выработанных УкрНИИТОПом, указывается на нецелесообразность строительства универсамов с торговой площадью 400 м². В условиях Минска они, на наш взгляд, должны получить развитие в районах старой жилой застройки на основе реконструкции действующей торговой сети типа «Гастроном», «Продукты».

Наиболее низкой оказалась экономическая эффективность самых крупных универсамов — с торговой площадью от 1090 до 1200 м² (средняя торговая площадь 1164 м²), которые занимают 37 % в товарообороте и 38,2 % в общей торговой площади. Нагрузка на 1 м² торговой площади (без учета алкогольных напитков) здесь на 7,5, а производительность труда — на 16 % ниже, чем в III группе. Эти показатели ниже и в сравнении с универсами, торговая площадь которых составляет от 400 до 650 м². Уровень издержек обращения в III группе 5,95, в IV — 5,92 %, рентабельность соответственно 2,72 и 2,53 % к обороту.

По мере увеличения размера торговой площади ускоряется товарооборачиваемость. Так, в универсами IV группы она составила 19,8 дня, I группы — 24,5 дня.

В то же время и эффективность использования труда в крупных универсами с торговой площадью 1090 и 1200 м² самая низкая. На 1 млн р. товарооборота без учета алкогольных напитков затраты труда составили здесь 22 штатные ед., тогда как в остальных универсами они ниже на 11—18 %. Кроме того, имеют место факты, когда численность и структура штатов, сходных по условиям работы универсамов, существенно различаются, что отражается на результатах их деятельности. Например, торговая площадь магазинов № 5 Октябрьского, № 22 и 24 Московского, № 11 Фрунзенского райпищеторгов — 1000 м². Среднесписочная же численность здесь составляет соответственно 123, 114, 102 и 144 человека. Аналогичное положение имеет место в универсами № 32 Фрунзенского и №9 Советского райпищеторгов. Упорядочение численности и структуры штатов универсамов, приведение их в соответствие с рекомендованными нормативами — важнейший резерв повышения эффективности торговой деятельности.

Следует отметить, что в крупных магазинах самые низкие фондоотдача и ресурсотдача. Так, если ресурсотдача в универсами I группы составляет 12 р., то во IV группе — только 8,12 р.

Изучение основных показателей экономической эффективности универсамов позволило выявить в каждой группе предприятия с наи-

более низким уровнем эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов. К их числу относятся универсамы № 3 и 23 Советского, № 31 и 33 Первомайского, № 29 и 30 Ленинского, № 11 Фрунзенского, № 1 Заводского райпищеторгов.

Работникам плановых отделов торгов необходимо наладить систематический и углубленный анализ показателей эффективности и качества работы каждого универсама, что особенно важно в условиях перехода торговли на самофинансирование. При проектировании новых универсамов следует учитывать, что наиболее высокая экономическая эффективность достигается в универсамах с торговой площадью 650—1000 м².

Р. Н. Устинова, Л. А. Кондратова,
И. Б. Тимошенко (БГИНХ)

ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ ТОВАРООБОРОТА УНИВЕРСАМОВ

Важнейшими предпосылками повышения эффективности работы универсамов являются рациональное распределение торговых площадей по товарным группам и совершенствование структуры товарооборота. Эффективность использования торговой площади универсамов зависит от установления рационального соотношения между площадями, отводимыми под продовольственную и непродовольственную группы товаров. В номенклатуре типов универсамов с торговой площадью 400, 650, 1000, 1500 и 2000 м² третья часть предназначена для выкладки и реализации непродовольственных товаров.

В действующих в г. Минске универсамах размер торговой площади под непродовольственные товары составляет в среднем 124 м², или 15,7 % всей торговой площади. Тем не менее и при таком небольшом размере она используется неэффективно: товарооборот на 1 м² здесь составляет 3,07 тыс. р. Это ниже, чем в непродовольственных магазинах, реализующих аналогичный ассортимент товаров.

Анализ структуры торговой площади непродовольственных и продовольственных товаров показал, что в универсамах фактическая торговая площадь, отведенная для торговли непродовольственными товарами, ниже норматива. В универсамах № 38 Заводского и № 19 Советского РПТ таковая вообще отсутствует. В то же время здесь наблюдается завышение площади под такие товарные группы, как хлеб, кондитерские, бакалейные, рыбные, винно-водочные изделия. Приведение структуры торговой площади по этим универсамам в соответствие с нормативами позволит выделить площади для торговли непродовольственными товарами. Кроме того, хотя с ростом размера универсама удельный вес торговой площади под непродовольственные товары возрастает, эффективность ее использования снижается. Об этом свидетельствует показатель товарооборота на 1 м² торговой площади, который в крупных универсамах (свыше 600 м²) составил в 1985 г. лишь 2,7—3,2 тыс. р., тогда как в универсамах с торговой площадью 400 м² — 4,8 тыс. р., или в 1,5—1,7 раза выше.