

ствуют типовые проекты, которые наиболее полно отражают сущность комплексного подхода. Именно на них и следует обратить внимание. При этом необходимо, чтобы заказчик организовал свою деятельность так, чтобы не только получить максимально эффективное решение, но и реализовать его.

Почему же выгодно в наше время обращаться к системному интегратору, а не устанавливать самому с наймом дополнительных работников? Основная причина кроется в том, что у интегратора есть опыт проведения подобных работ, есть все необходимое профессиональное оборудование для монтажа и тестирования кабельной инфраструктуры.

При заказе монтажа компьютерной сети у системного интегратора можно получить не только готовое решение, но и поддержку в течение всего срока жизни вашей сети.

Условно действия по созданию корпоративной сети на предприятии можно разделить на три группы.

1. **До работ.** На этом этапе предстоит решить две задачи:
  - изложить четкое видение системы;
  - выбрать фактического исполнителя, с которым вам придется работать достаточно продолжительное время.
2. **Во время работ.** На этом этапе требуется определить:
  - последовательность выполнения работ;
  - месторасположение активного оборудования;
  - программное обеспечение.
3. **После работ.** На этом этапе рекомендуется провести мониторинг сети, для чего необходимо установить специальное программное обеспечение и уделить большое внимание безопасности работы сети.

Посредством корпоративных сетей торговые компании поднимают уровень прибыли, снижая издержки производства, автоматизируют документооборот, что позволяет увеличивать скорость обмена данными между подразделениями предприятия, получать доступ к ранее недоступной информации.

*Н.М. Лашкевич  
БГЭУ (Минск)*

## ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТОРГОВЛИ

Эффективность торговли можно рассматривать как по каждому ее виду, так и на уровне торговых предприятий, которые являются составным элементом хозяйственного механизма.

В работе была проанализирована деятельность розничного торгового предприятия "Хлеб, Продукты" с целью изучения возможностей повышения уровня результативности торгового процесса. Данный магазин расположен по адресу: ул. В. Хоружей, 15. Магазин "Хлеб, Продукты", размещен на первом этаже жилого дома. Небольшие габариты тор-

гового помещения (площадь торгового зала составляет 130 м<sup>2</sup>), частая сетка колонн не дают возможности внедрить прогрессивную форму продажи — самообслуживание. Планировка торгового зала магазина позволяет контролировать торгово-технологический процесс, обеспечивая просмотр торгового зала, но при этом не совсем рационально организовано движение покупателей между хлебным отделом и узлами расчета. При осуществлении перепланировки хлебного отдела изменится направление движения покупательских потоков, сократятся затраты времени на покупку хлеба, повысится культура обслуживания и результативность торгово-технологического процесса.

В результате анализа торгово-хозяйственной деятельности выявилось, что в отчетном периоде все финансово-экономические показатели увеличились, но на это в основном повлиял рост цен.

Наибольший удельный вес в общей сумме издержек обращения занимают такие статьи, как расходы на оплату труда и содержание материально-технической базы. Чтобы снизить уровень издержек обращения, необходимо: проводить режим экономии; особое внимание уделять обслуживанию торгового оборудования; более эффективно использовать затраченный труд и средства; стимулировать заинтересованность работников в повышении производительности труда.

Как известно, товарооборот — основной показатель, характеризующий деятельность торгового предприятия. Так, на динамику товарооборота положительно повлияло: увеличение средней продолжительности рабочего дня и среднесуточной выработки на 1 торгового работника; а отрицательно: уменьшение количества рабочих дней (праздничные дни, аварийные дни); уменьшение среднесписочной численности работников и удельного веса торгово-оперативного персонала. Следовательно, чтобы повысить эффективность хозяйствования торгового предприятия, необходимо: предусмотреть выносную торговлю в праздничные и аварийные дни; увеличить число торгово-оперативных работников; увеличить продолжительность рабочего дня. Если отменить обеденный перерыв и продлить время работы магазина до 21 ч, то увеличится средняя продолжительность рабочего дня на 2 ч или на 18,9 %. В результате товарооборот повысится на  $135,9 \text{ млн р. } (1061,2 - 18,9/7)/(100/10)$ , т.е. на 12,8 % фактического товарооборота.

План товарооборота (8мес 2003г.) составляет 1176 млн р., а фактический — 1061,2 млн р. Магазин не выполнил план по товарообороту, значит покупательский спрос не был полностью удовлетворен. С целью изучения нереализованного спроса было проведено анкетирование. В процессе опроса покупатели высказали ряд рекомендаций и пожеланий по формированию ассортимента магазина.

Основные направления повышения эффективности деятельности розничного торгового предприятия и эффективности торговли:

- рациональная организация торгово-технологического процесса;
- снижение уровня издержек обращения;
- повышение производительности труда торговых работников;

- формирование ассортимента с учетом покупательского спроса;
- тесное сотрудничество товаропроизводителей и торгового предприятия.

**Т.В. Любенкова**

**БГЭУ (Минск)**

## **ПОИСК РЕЗЕРВОВ ЭКОНОМИИ ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ**

Торговля тесно связана со всеми отраслями народного хозяйства Республики Беларусь и ее состояние зависит от развития экономики в целом. Дальнейшее развитие рыночных отношений и расширение прав торговых предприятий требует усиления внутрихозяйственного контроля и углубления анализа результатов их хозяйственной деятельности. Совершенствуется не только методика ведения учета и анализа, но и их информационная база, так как возрастает потребность в достоверной учетной и отчетной информации о деятельности хозяйствующих субъектов с целью дальнейшего выявления путей и резервов повышения эффективности их хозяйственной деятельности.

В ходе осуществления торговой деятельности предприятия несут затраты по привлечению и использованию материальных, трудовых и финансовых ресурсов в виде материально-технической базы, кадрового состава, товарных ресурсов и т.д. Таким образом, выраженные в денежной форме затраты труда материальных и финансовых ресурсов на осуществление торгово-производственной деятельности предприятия образуют издержки обращения.

Издержки, связанные с деятельностью торгового предприятия, нельзя рассматривать как твердо фиксированные величины, они могут и должны стать объектом управления, так как это ведет к уменьшению расходов, которые не являются целесообразными для предприятия, не содействуют росту товарооборота и не обеспечивают достижение других целей. Система управления издержками обращения является составной частью общей системы управления торговым предприятием и тесно взаимодействует с системой управления товарооборотом, товарными запасами, валовым доходом и прибылью. С целью ввода единого учета издержек обращения на всех предприятиях применяются Методические указания по составу и учету издержек обращения (производства), финансовых результатов деятельности организаций торговли и общественного питания, которые рекомендуют использование 19 статей затрат (носят рекомендательный характер). Вместе с тем рассмотрение издержек с точки зрения управления ими требует расширения классификационных группировок с целью максимального использования тех или иных характеристик издержек для реализации различных задач торгового предприятия. Поэтому учет затрат в разрезе большого количества