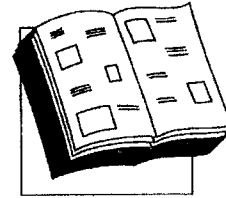


## ВЕСТИ С КОНФЕРЕНЦИЙ



**Р.П. ВАЛЕВИЧ,  
Г.А. КОРОЛЕНКО**

---

*РЕКОМЕНДАЦИИ по материалам  
Республиканской научно-практической конференции  
“ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ  
Республики Беларусь” (11–12 декабря 1997 г.)  
(публикуются в 1–3 номерах журнала)*

---

### **СЕКЦИЯ “ТОРГОВОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ”**

В работе секции приняли участие 97 человек, в их числе представители Франции, Польши, Литвы, Украины, члены Совета Министров Республики Беларусь, работники Министерства торговли Республики Беларусь, управления торговли Миноблсполкома, руководители отдельных торговых предприятий г. Минска. Тезисы для выступления представили 73 человека.

Поднятые на конференции вопросы рассматривались как на макро- и микроуровне, так и в разрезе торговых систем — розничной и оптовой торговли, общественного питания, потребительской кооперации, сферы услуг.

Содержание докладов и выступлений участников конференции позволило определить следующие основные направления развития торговли как сферы деятельности.

1. Необходимы разработка и последовательное проведение в жизнь новой концепции реформирования экономики РБ в целом, в рамках которой будут обеспечены единые подходы к развитию всех отраслей экономики, в том числе и торговли. Торговая отрасль может успешно развиваться только при условии эффективного функционирования всех составляющих воспроизводственного процесса. Соответственно направления реформирования торговых предприятий неотделимы от реформирования промышленного производства, сельского хозяйства, кредитно-финансо-

---

*Роза Петровна ВАЛЕВИЧ, кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой экономики торговли БГЭУ;*

*Геннадий Антонович КОРОЛЕНКО, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой управления предприятиями торговли и услуг БГЭУ*

вой и др. систем. При разработке программ реформирования экономики регионов рекомендуется обеспечить комплексный подход: сырьевые предприятия — перерабатывающие и производственные предприятия — оптовые и розничные торговые предприятия.

2. Большим преимуществом торговой отрасли РБ является сохранение и функционирование единого отраслевого органа управления — Министерства торговли. Однако в последнее время функции Министерства торговли свелись, главным образом к функциям органов государственного регулирования. В этой связи актуальной становится проблема разработки новой отраслевой (торговой) политики, где в качестве основной функции Министерства торговли будут определены защита прав и интересов торговых предприятий и потребителей, создание равных условий для конкурентной борьбы и стимулирование развития предприятий с различными формами собственности.

3. Важным направлением структурных преобразований в отрасли является реформирование оптового звена, выработка принципиально иного подхода в формировании оптовой инфраструктуры, широкое типовое и видовое разнообразие оптовых структур (специализированных оптовых баз, оптовых посредников, организаторов оптового оборота). Сложившаяся хозяйственная ситуация, заинтересовывающая производителя вывозить товар за пределы республики, и применяемые методы государственного регулирования привели к свертыванию прямых хозяйственных связей промышленности со средними и мелкими торговыми предприятиями. В целях регулирования процесса поставки товаров на внутренний рынок государственные органы управления ввели в хозяйственный оборот квоты на поставку товаров для торговых предприятий республики. Однако эти квоты не всегда строго выдерживаются, особенно по ассортименту, и они не распространяются на малые и средние приватизированные предприятия. В целях разрешения этой проблемы необходимо доводить промышленным предприятиям республики квоты в ассортиментном разрезе и с учетом потребностей приватизированных предприятий. Кроме того, возможен постепенный переход, используя опыт КНР, к введению продналога, суть которого состоит в том, что отдельные виды налогов уплачиваются производителями не в денежной, а в товарной форме (с учетом ассортимента, соответствующего покупательскому спросу, и товарооборачиваемости).

4. В целях совершенствования системы налогообложения торговых предприятий, развития ее стимулирующей функции, повышения эффективности использования оборотных средств на предприятиях отрасли экономически целесообразно расчет базовых ставок налога на добавленную стоимость и налога на прибыль поставить в зависимость от показателя оборачиваемости оборотных средств (чем выше оборачиваемость, тем ниже базовая налоговая ставка). Тем самым торговое предприятие получит возможность за счет рационального использования оборотных средств дополнительно оставить в своем распоряжении некоторую часть добавленной стоимости и облагаемой налогом прибыли.

Целесообразно стоимость лицензий или патентов, уплаченную мелко-розничными торговыми предприятиями налоговым органам, приравнять к налогу, в связи с чем существенно сократится проведение многочисленных расчетов по исчислению налогов, а у субъектов предпринимательской деятельности возникнет интерес к диверсификации своей деятельности в отдаленные районы, что будет способствовать более полному удовлетворению потребностей населения.

Ввиду наличия перечня социально-значимых товаров, по которым резко ограничены возможности увеличения торговых надбавок и наличие факт убыточности их реализации, для регулирования ассортимента предлагаемых товаров предусмотреть определенные налоговые льготы при условии реализации обозначенных товаров.

5. Проблема реформирования предприятия прежде всего предусматривает решение вопроса о собственности, поскольку собственник решает судьбу своего предприятия. Поэтому в ходе приватизации будущий владелец объекта имеет право знать истинную причину продажи предприятия, его финансовое положение и перспективы развития бизнеса. Именно с учетом реального положения дел он сможет грамотно определиться с типом магазина, его специализацией, найти источник инвестиций в выкупленный объект.

6. Большие сложности испытывает торговля вследствие несовершенства действующего в республике механизма формирования цен на товары. В ряде случаев цены производителей товаров превышают потребительские цены, и рост цен происходит по вине производителя, на которого не распространяются методы государственного регулирования цен. Соответственно возникает необходимость распространения методов государственного воздействия в области ценообразования в одинаковой мере на все отрасли, в том числе и торговлю.

С другой стороны, основой для снижения размера торговых надбавок и розничных цен на торговых предприятиях является грамотное управление издержками обращения. Однако сегодня эта проблема столкнулась с невозможностью ее разрешения ввиду того, что текущие затраты на торговых предприятиях более чем на 60 % определены действиями их контрагентов. В частности только расходы по арендной плате в настоящее время занимают 1/3 часть всех издержек обращения и почти столько же — налоги, относимые на издержки обращения, и платежи сторонним организациям. В этой связи требует решения вопрос выведения этих расходов за пределы издержек обращения либо передачи зданий в безвозмездное владение и пользование торговых предприятий.

7. По мере развития приватизационных процессов в торговой отрасли происходит их дальнейшая трансформация в сторону смены собственников приватизированных предприятий (так называемая “вторая волна” приватизации). Соответственно возникает необходимость осмысления этого процесса, изучения опыта соседних республик (Литвы, Латвии, Украины), исследования психологии и потребностей нового типа собственников. В этой связи возрастает роль науки, ее активного привлечения к разработке стратегии развития торговли и в деле подготовки руководителей нового поколения (руководитель-экономист, финансовый менеджер). Необходима серьезная кадровая подготовка специалистов, краткосрочные курсы переподготовки, совершенствование материально-технической базы вузов экономического профиля с учетом требований новых технологий торгово-экономического процесса на предприятии.

8. Современный рынок товаров народного потребления и материально-технического обеспечения для большинства белорусских предприятий представляет собой сложную систему рынков: мировой, рынок стран СНГ, рынок России, внутренний. Каждый из этих рынков отличается диапазоном цен, факторами, формирующими конъюнктуры, конъюнктурными циклами, уровнем монополизации производства различных видов продукции, степенью вмешательства государства в процессы рыночного ценообразования и заключения сделок, а также налоговым, валютным и таможенным регулированием. Своевременно изучать, отслеживать и про-

гнозировать состояние этих рынков возможно на основе наработанных классическим маркетингом методик, которые следует адаптировать к специфике нашего рынка. Возглавить проблему изучения товарных рынков и определения их емкости могло бы Министерство торговли Республики Беларусь, как и ежегодно публиковать обзор состояния и возможного их развития с указанием конкретных индикативных показателей, достижение которых при необходимости будет стимулировать государство (путем создания условий для реализации определенных товаров, мотивации отечественных товаропроизводителей, реализации их продукции и т.п.).

9. Практика деятельности предприятий РБ на внешнем рынке и анализ зарубежного опыта свидетельствует о необходимости создания в республике системы поддержки предпринимательства и экспорта, в частности, на базе Национального центра маркетинга. Указанная система позволит объединить усилия различных ведомств, избежать создания дублирующих систем, обеспечить эффективное использование имеющихся ограниченных ресурсов, аккумулировать информацию об экспортном потенциале предприятий республики, создать единую базу данных по вопросам импортных возможностей различных стран.

В основу деятельности предполагаемой системы могут быть положены апробированные в различных странах принципы и методики с учетом специфики условий РБ.

10. Одним из важнейших направлений новых информационных технологий является создание комплексной автоматизированной системы безналичных расчетов с использованием "пластиковых денег". В Республике Беларусь рынок пластиковых карт только начинает развиваться, соответственно необходима разработка концепции создания такой системы. Помимо дебитных карточек БЕЛКАРТ целесообразно практиковать использование кредитных карточек, позволяющих расширить объем операций по продаже товаров и оказанию услуг отдельным категориям населения.

Основными направлениями совершенствования деятельности **торговых предприятий как субъектов хозяйствования** участники конференции определили следующие.

1. Перед предприятиями торговли, общественного питания остро стоит вопрос о необходимости совершенствования модели и структур управления, децентрализации и создания гибкой структуры управления, развития звеньев организованных структур, выполняющих функции финансового менеджмента, маркетинга, информационно-аналитических служб.

2. Важное значение приобретает разработка научной методики по обоснованию размера цен и торговых надбавок на торговом предприятии. От однофакторных моделей ценообразования, когда на первое место ставится уже сложившийся уровень издержек обращения, пора переходить к многофакторным моделям, когда уровень издержек обращения является равнозначным фактором наряду с уровнем спроса и уровнем конкуренции. Основными критериями обоснованности торговых надбавок должны стать товарооборачиваемость, товарозвенность, прибыльность, потоварная издержкостность. При этом величина рентабельности в торговле должна сопоставляться с величиной рентабельности в других отраслях народного хозяйства и оцениваться не только с учетом текущих затрат, но и в расчете на осуществление инвестиционной деятельности. Требуется и разработка новых методологических подходов к учету и анализу затрат торгового предприятия. В выступлениях участников конференции были рассмотрены различные методы определения издержкостности товаров, дана им оценка.

3. В отечественной экономической науке и практике отсутствует целостная методологическая концепция и методическая база оценки конкурентоспособности субъектов хозяйствования, в том числе и в торговле. В основе создания такой концепции должны лежать принципы системного подхода, теории конкурентных преимуществ, теории конфликтов и конкуренции, теории стратегического менеджмента и теории торгового маркетинга. В ходе работы конференции большое внимание было уделено разработке системы показателей оценки конкурентоспособности, определены основные требования к системе:

сопоставимость показателей конкурентов;

учет интересов инвесторов, производителей, др. партнеров, покупателей;

отражение имиджа предприятия, качества торговли, продуктивности использования потенциала, финансового положения, результативности маркетинговой деятельности;

возможности количественного измерения показателей, автоматизации их расчета, использование ЭВМ для сбора, обработки и хранения соответствующей информации.

Были предложены и конкретные методические рекомендации по расчету отдельных показателей системы.

4. Весьма остро на предприятиях отрасли обозначилась проблема эффективности деятельности и ее оценки. В выступлениях участников конференции предлагались методические подходы к разработке системы показателей эффективности деятельности торговых предприятий с учетом специфики их функционирования, рассматривались методики расчета конкретных показателей эффективности. В рамках исследования проблемы роста эффективности был поставлен вопрос о необходимости разработки для убыточных предприятий отрасли индивидуальных программ антикризисного управления (ПАУ), основными целями которых являются локализация кризиса, недопущение возбуждения дела о банкротстве, вывод предприятия из кризисного состояния, восстановление нормальной жизнедеятельности. Определены основные принципы и направления проводимой в рамках антикризисного управления работы.

5. Проблема повышения эффективности деятельности тесно связана с изучением опыта предприятий, успешно ее решающих в современных условиях. Уже сегодня торговая отрасль республики располагает опытом передовых предприятий, которые смогли преодолеть убыточность, достигнуть достаточно высоких результатов работы, рационально и грамотно построить торгово-технологический процесс. Необходима пропаганда в средствах массовой информации опыта работы таких предприятий. В частности, на конференции был рассмотрен опыт проведения антикризисных мероприятий в торговом центре "Кирмаш", возможности роста рентабельности гостиничного комплекса "Минск", последовательность производственных процессов, их автоматизация, стандартизация и контроль качества в ИП "Макдональдс".

Научные исследования по совершенствованию методики оценки эффективности деятельности предприятий отрасли осуществляются на кафедре экономики торговли БГЭУ, сотрудники которой уже сегодня могут оказать практическую помощь в создании методической базы оценки эффективности деятельности для любого торгового предприятия.

6. Серьезным препятствием для развития предприятий отрасли стал отказ от планирования торговой деятельности. Практика показывает, что планы разрабатываются и присутствуют на предприятиях формально, не

несут соответствующей смысловой нагрузки и в целом представляют некий симбиоз административного и индикативного планирования.

Выступающие сконцентрировали внимание на необходимости совершенствования методики планирования с учетом специфики деятельности конкретных предприятий. Кроме того, велика потребность практики в программных компьютерных средствах анализа и прогнозирования. При этом важно обеспечить создание единого комплекса бухгалтерского учета и экономического анализа с возможным моделированием и прогнозированием важнейших показателей развития предприятия.

Определенные качественные изменения должны претерпеть формы отчетности торговых предприятий с точки зрения их компактности, содержательности, достоверности и аналитичности, приближения к международным стандартам. Важное значение в ходе планирования отводится разработке гибкой системы нормативных показателей в зависимости от приоритетов предприятия. Участники конференции дали оценку методов и методик их разработки, рассмотрели возможности их постановки на ЭВМ.

Введение управленческого учета на основе деловой активности позволит предприятиям ориентироваться в своей деятельности не только на количественные, но и на качественные показатели работы, что станет основой для вхождения в рыночную экономику.

7. В основе дифференциации заработной платы работников разной квалификации лежит единая тарифная система. В настоящее время стремление правительства РБ увеличить тарифную оплату низкооплачиваемых работников и ограничить рост дохода более квалифицированных и высококвалифицированных работников привело к тому, что нарастание тарифных ставок на низких разрядах достаточно высоко, а с увеличением разряда резко сокращается. Это является экономически необоснованным, поскольку может привести к падению престижности труда высококвалифицированных работников. Поэтому в ЕТС необходимо сохранить равное соотношение роста тарифных ставок между разрядами с тем, чтобы стимулировать работников к достижению более высокого уровня квалификации.

8. Убыточность и низкая рентабельность многих торговых предприятий в современных условиях весьма снижает их привлекательность в глазах внешних инвесторов. Соответственно возникает необходимость поиска нетрадиционных источников финансирования, каковыми могут стать лизинг, франчайзинг и т.д. В этой связи необходимо совершенствование законодательной и налоговой базы в части предоставления льгот по кредитам на закупку оборудования и лизинга, таможенного оформления и декларирования ввозимого оборудования. Важно добиться стабилизации кредитно-финансовой сферы в части соотношения между курсом доллара и курсом белорусского рубля, стабилизации ставки рефинансирования Национального банка в целях обеспечения воспроизводства инвестиций в рамках имеющихся средств. Переоценку основных фондов на 1 января каждого года целесообразно производить по экономически обоснованным коэффициентам, не допускающим завышения стоимости основных фондов и не препятствующим их нормальному воспроизводству. С другой стороны, определенные сложности возникают с реализацией торговыми предприятиями собственного инвестиционного потенциала, их готовностью к высокоэффективному использованию своих инвестиционных ресурсов, умением специалистов торговых предприятий провести грамотную оценку привлекательности различных инвестиционных проектов.