

А. Н. Шклярник, Т. А. Мерецкая

ХОЗЯЙСТВЕННАЯ РЕФОРМА И УРОВЕНЬ ТОРГОВЫХ СКИДКОВ

Новые условия планирования и экономического стимулирования в торговле требуют более точного и глубокого изучения общественно необходимых затрат в сфере обращения. Для их осуществления нужен такой уровень торговых скидок, который возмещал бы средние нормативные издержки обращения и обеспечивал необходимый уровень рентабельности для нормальной финансовой деятельности торговых организаций и предприятий. Естественно, в этих условиях исключительно важное значение имеет экономически обоснованное нормирование и планирование торговых скидок на отдельные товары и товарные группы как важнейшего условия хозрасчетной деятельности торговых организаций и предприятий. В противном случае преимущества новой системы хозяйствования не смогут быть эффективно использованы для улучшения работы торговли. Это можно показать на примере работы швейных и мебельных магазинов Министерства торговли Белорусской ССР.

Магазины этой системы считаются переведенными на новые формы планирования и оценки хозяйственной деятельности по двум показателям — товарообороту и прибыли. Практически же на новые методы хозяйствования переведены в большинстве случаев не магазины, а торги, в ведении которых находятся эти магазины. Последним планируют не два показателя, а только один — общий объем товарооборота, поэтому во что обходится выполнение плана товарооборота остается неизвестным. Большинство магазинов не знает ни истинной величины издержек обращения, ни уровня рентабельности. Такое состояние учета и отчетности не отвечает современным требованиям к экономическому руководству предприятиями и ослабляет материальную заинтересованность работников магазинов в экономии издержек обращения и увеличении прибыли в торговле.

В настоящее время в подавляющем большинстве торгов республике не имеется или имеется незначительное количество хозрасчетных швейных и мебельных магазинов, вся отчетность ведется «котловым» методом, т. е. совместно по всем торговым предприятиям данного пороода. Такой метод учета результатов деятельности магазинов несовместим с внедрением хозяйствен-

ного расчета и не позволяет развивать экономическую самостоятельность торговых предприятий.

Только раздельный учет основных показателей хозяйственной деятельности предприятий позволит при внедрении новой системы стимулирования создавать дифференцированные фонды материального стимулирования и обоснованно выплачивать премии работникам торговли. Поэтому для полного внедрения хозяйственной реформы большое значение имеет организация раздельного учета по магазинам основных показателей их деятельности и, в частности, наиболее крупных статей издержек обращения.

Выполненные расчеты по данным за 1968 г. (в этом году статистическими органами был проведен единовременный учет основных показателей хозяйственной деятельности торговых предприятий) показали, что средний уровень издержек обращения в городской торговле мебелью составил 3,2%, а по швейным изделиям — 3,4%. Рентабельность соответственно составила 1,5 и 2,2% к товарообороту. Учитывая, что установление экономически обоснованных торговых скидок имеет большое значение для совершенствования нового порядка планирования и экономического стимулирования, сектором обращения Института экономики АН БССР были выполнены расчеты по обоснованию уровня торговых скидок на ряд товаров народного потребления, цены на которые устанавливаются в республике, в частности на швейные изделия и мебель.

Для планирования уровня торговых скидок исчислена необходимая величина затрат труда и средств по доведению товаров от производства до потребителя, а также размер прибыли, достаточный для пополнения оборотных средств, расширения материально-технической базы, создания поощрительных фондов и покрытия некоторых других расходов нормально работающего торгового предприятия.

Анализ уровня издержек обращения городских мебельных и швейных магазинов за 1965—1972 гг. показывает различное направление их движения за исследуемый период. Так, в 1969 г. уровень издержек обращения в большинстве магазинов заметно повысился по сравнению с 1965 г. Например, в специализированных мебельных магазинах г. Минска за этот период уровень издержек обращения увеличился с 2,86% (к товарообороту) до 3,36%. Это имело место в связи с повышением заработной платы работникам торговли, тарифов на автомобильные перевозки и некоторых других затрат, связанных с улучшением обслуживания покупателей.

По этим же причинам за исследуемый период увеличился уровень издержек обращения и по магазинам, торгующим швейными изделиями. Это увеличение по магазинам г. Минска составило 0,2—0,4% к товарообороту.

В последние годы уровень издержек обращения мебельных

магазинов г. Минска имел тенденцию к снижению и составил в 1972 г. в среднем — 2,74% к товарообороту. В основном снижение происходило за счет относительного сокращения расходов по заработной плате, которые составляют в среднем 40% общей суммы издержек обращения. Уменьшение доли расходов на заработную плату связано как с ростом товарооборота и внедрением прогрессивных методов торговли, так и с недоукомплектованием штатов магазинов, что отрицательно сказывается на уровне обслуживания покупателей. Так, во всех специализированных мебельных магазинах г. Минска в 1970—1972 гг. фактическое число работающих было ниже действующего норматива, а именно: в 1970 г. — на 25,3%, в 1971 г. — на 19,8% и в 1972 г. — на 24,00%. Например, в магазине № 25 в 1972 г. работало 84 чел. вместо 137,5, которые должны работать в соответствии с действующим нормативом, в магазине № 26 было занято 29 чел. вместо требующихся 36,5 и т. п.

В швейных магазинах также в среднем снизились издержки обращения, хотя в отдельных магазинах, как, например, «Модная одежда» — № 3, издержки повысились. Вместе с тем расходы по заработной плате снизились во всех магазинах, а удельный вес их в общей сумме издержек составляет более 50%.

Чтобы обосновать необходимый для нормальной работы предприятий размер торговых скидок, требуется определить тенденцию движения отдельных статей издержек обращения, а также рассчитать требуемый уровень прибыли.

Существенное влияние на уровень издержек обращения оказывает состояние материально-технической базы торговли, условия продажи и хранения товаров.

В настоящее время материально-техническая база торговли швейными изделиями и мебелью в городах республики намного еще отстает от потребностей развития товарооборота и задач улучшения торгового обслуживания населения. Так, например, сеть мебельных магазинов недостаточна. Помещения многих из них мало приспособлены для торговли, торговые залы нередко перегружены мебелью, и часть ее реализуется на открытой площадке возле магазина. Недостаточно обеспечены они и складской площадью. 39% общего количества городских мебельных магазинов не имеют складов, у ряда магазинов складские помещения очень малы и используются лишь для хранения мелких сопутствующих товаров. Отсутствие необходимых площадей не дает возможности оборудовать распаковочные и подсобные помещения для подработки и подсортировки мебели, а также для хранения текущих запасов. Из-за недостатка складских помещений нередко приходится платить штраф за простой вагонов с мебелью на железнодорожных станциях. Перегруженность торговых площадей мебелью не позволяет обеспечить высокую культуру обслуживания покупателей и мешает внедрению новых прогрессивных форм торговли.

Имеется ряд недостатков в торговле швейными изделиями. Фонды их распылены по многочисленным магазинам. В 1972 г. в государственной розничной торговле швейными изделиями насчитывалось 68 специализированных магазинов, 49 специализированных отделов (секций) в смешанных промтоварных магазинах. Примерно 10% швейных изделий было реализовано в небольших смешанных магазинах, а также ларьках и палатках. Большинство неспециализированных магазинов не приспособлено для продажи швейных изделий, имеют малые торговые и складские площади, узкий ассортимент товаров. Все это снижает культуру обслуживания покупателей и повышает затраты.

Выполненные расчеты показали, что по состоянию на 1 января 1972 г. торговая площадь городских мебельных магазинов республики составила около 83% действующего в стране норматива. По швейным изделиям этот показатель составил примерно 79%.

Если учесть, что к 1975 г. Министерство торговли СССР считает необходимым увеличить норматив потребности в розничных предприятиях по торговле мебелью примерно в два раза, а по швейным изделиям — на 11%, то площадь мебельных магазинов в городах республики потребует увеличения почти в два раза, а швейных — примерно в полтора раза.

Доведение величины площади швейных и мебельных магазинов республики до принятых в стране нормативов приведет к увеличению товарооборота. Вместе с тем расчеты показывают рост издержек обращения за счет арендной платы и амортизационных отчислений, а также расходов по содержанию помещений и текущему ремонту.

Анализ реализации товаров показал необходимость увеличения расходов на торговую рекламу. Большой спрос на предметы одежды и мебели в послевоенный период не требовал значительных расходов на рекламу. Непрерывное увеличение производства товаров, повышение культуры торговли требует всесторонней информации покупателей о наличии, ассортименте и качестве товаров, об услугах, предлагаемых магазинами покупателям.

Дальнейшее развитие и совершенствование торговли исследуемыми товарами, повышение ее культуры вызовет некоторое увеличение затрат на подготовку кадров, подработку, сортировку товаров и некоторые другие работы.

Принято также во внимание, что в первые годы своей деятельности новые магазины будут иметь относительно более высокие затраты на продажу товаров.

При расчете необходимой величины издержек обращения учтены и резервы их снижения. Анализ показал, что уровень ряда затрат в городских мебельных и швейных магазинах республики можно сократить за счет роста объема товарооборота путем обеспечения постоянного наличия в торговой сети необходимого ассортимента, ритмичности поставок и повышения качест-

ва товаров. Имеются также возможности экономии затрат за счет повышения эффективности использования основных и оборотных средств, углубления специализации предприятий и внедрения новых прогрессивных форм торговли, рациональных методов транспортировки товаров, улучшения подготовки кадров и совершенствования организации труда и его нормирования.

Важное значение имеет экономическое обоснование уровня прибыли и ее распределения в условиях хозяйственной реформы.

Из имеющихся за ряд лет данных видно, что из общей суммы получаемой мебельными магазинами прибыли на финансирование капитальных вложений отчислялось примерно 2%, а по швейным магазинам — около 1,5%. Это явно недостаточно для ликвидации отставания материально-технической базы от потребностей растущего товарооборота и обеспечения высокой культуры торговли. Выше уже приводились расчеты потребностей городской мебельных и швейных магазинов в расширении торгово-складской площади. Учитывая эти потребности, размер затрат на финансирование капитальных вложений исчислен для мебельных магазинов в пределах 15% от общей суммы прибыли или 0,3% к товарообороту, а для швейных — соответственно 12 и 0,3%.

Недостаточно также отчислялись прибыли на материальное поощрение работников торговых предприятий. Для создания фонда предприятия, премирования работников по результатам социалистического соревнования и улучшения их жилищных условий отчислялось лишь 3—4% прибыли. Это составляло примерно 4% к фонду заработной платы, в среднем сумма поощрения составляла лишь около 3,5 руб. на одного человека в месяц. Такая сумма не может оказать влияние на стимулирование повышения производительности труда и не создаст заинтересованности в улучшении результатов хозяйственной деятельности предприятий. Чтобы поощрительные фонды торговых предприятий стали действенным средством материального стимулирования и повышения экономической эффективности хозяйственной деятельности, их размер следует увеличить.

В настоящее время в нашей республике еще не накоплен достаточный опыт, который позволил бы с определенной достоверностью рассчитать нормативы фондов материального стимулирования торговых работников. Поэтому при расчете уровня рентабельности мебельных магазинов, кроме общих методических предпосылок, учитывался опыт работы ряда магазинов страны, переведенных на новые условия стимулирования, в частности, имеющиеся данные по мебельным магазинам Горьковской области, а по швейным изделиям — опыт универмагов Белоруссии и специализированных магазинов по продаже швейных изделий в Горьковской и Одесской областях.

Поощрительные фонды исчислены из расчета полного обеспе-

чения средств для материального стимулирования коллективов торговых предприятий в соответствии с результатами их хозяйственной деятельности. Они должны покрывать потребности мебельных и швейных торговых предприятий в увеличении средств на жилищное и культурно-бытовое строительство, на ремонт жилого фонда, а также на улучшение культурно-бытового обслуживания работников и индивидуальное премирование. В среднем величина фондов материального поощрения исчислена в размере 15% общей суммы прибыли от реализации мебели, что составит примерно 20% фонда заработной платы, а по отношению к товарообороту — 0,3%. Фонд поощрения в швейных магазинах определен в размере 14,3% суммы прибыли, или 0,4% к товарообороту.

Практика ближайших лет покажет, какие нормативы формирования поощрительных фондов позволят лучше учесть условия работы отдельных торговых предприятий и обеспечат более действенное стимулирование труда отдельных коллективов.

Известно, что за счет прибыли должны увеличиться затраты на расширение собственных оборотных средств предприятий в соответствии с ростом объема товарооборота. По данным за ряд прошлых лет, на эти затраты отчислялось мебельными магазинами от 25 до 50%, а швейными — от 15 до 75% прибыли. Учитывая темпы роста объема товарооборота на ближайшую перспективу, норматив отчислений от прибыли на увеличение собственных оборотных средств исчислен для мебельных магазинов в размере 0,7% к товарообороту, что составит примерно 36% общей суммы прибыли. По швейным магазинам этот показатель исчислен соответственно 0,6 и 22%.

Для создания фонда возмещения потерь от уценки товаров в прошлые годы отчислялось до 8—10% прибыли. Как правило, в мебельных магазинах производилась уценка хозяйственных товаров, частично потерявших первоначальные качества от длительного хранения. Швейные изделия уценивались вследствие низкого качества и морального износа. Анализ показал, что улучшение организации торговли позволяет значительно снизить затраты на уценку товаров. Учитывая опыт передовых торговых предприятий страны, норматив отчисления на создание фонда возмещения потерь от уценки мебели исчислен в пределах 4% общей суммы прибыли, или 0,1% к товарообороту, а по швейным изделиям — 9,7 и 0,2%.

Таким образом, были исчислены основные статьи затрат по исследуемым торговым предприятиям, которые должны покрываться за счет прибыли. По мебельным магазинам они составили 70% общей суммы прибыли, или 1,3% к товарообороту. Остальные 30% прибыли, или 0,6% к товарообороту составят отчисления в бюджет для финансирования общегосударственных мероприятий. По швейным торговым предприятиям платежи в бюд-

жет определены в размере 42% прибыли, или 1,1% к обороту. На покрытие своих затрат — 58% прибыли, или 1,5% к обороту.

Естественно, что исследуя данные по одной или нескольким отдельно взятым товарным группам, практически невозможно учесть потребности государственного бюджета. Здесь важно было правильно рассчитать лишь потребности в прибыли для конкретной группы товаров, а также определить, что по действующему положению торговые предприятия должны отчислять в бюджет не менее 10% общей суммы прибыли от реализации товаров. Таким образом, потребности мебельных магазинов в затратах, возмещаемых за счет прибыли, рассчитаны в пределах 1,9%, а по швейным изделиям — 2,6% по отношению к товарообороту.

В результате приведенных расчетов торговая скидка на исследуемые товары может быть определена по следующей формуле:

$$T_{сд} = \frac{(I_m + I_d - I_э) + (P_k + P_n + P_y + P_б) \cdot 100}{T_{об}}$$

где I_m — модальная величина издержек обращения базисного периода; I_d — дополнительные затраты, связанные с улучшением материально-технической базы и повышением культуры торговли; $I_э$ — возможная экономия издержек обращения за счет роста товарооборота и других факторов; P_k — отчисления прибыли на финансирование капитальных вложений; P_n — отчисления прибыли на поощрительные фонды; P_y — фонд ценки товаров; $P_б$ — отчисления в бюджет; $T_{об}$ — товарооборот.

Для обеспечения устойчивой финансовой базы белорусских предприятий, занятых торговлей мебелью, для внедрения хозрасчета и перевода на новые формы экономического стимулирования уровень торговых скидок на мебель требуется повысить в городской местности с 4,5 до 5—5,5% к розничной цене.

На швейные изделия взрослого и детского ассортимента в связи с примерно одинаковой издержкоемкостью их реализации общая торговая скидка определена в размере 6,3% вместо 5,9% для взрослого ассортимента и 3,8% к розничной цене по детским изделиям.

Увеличение торговых скидок возможно без изменения розничных цен и существенно не повлияет на снижение уровня рентабельности промышленных предприятий. Об этом говорят данные о систематическом росте прибыли мебельных и швейных предприятий, особенно после их перевода на новые условия хозяйствования. Так, сумма балансовой прибыли из расчета в среднем на одно мебельное предприятие Министерства лесной и деревообрабатывающей промышленности БССР увеличилась в 1971 г. по сравнению с 1967 г. более чем в полтора раза. По швейным фабрикам республики этот рост соответственно составил 2,5 раза. Вполне возможно, что изменение уровня торговых скидок вовсе

не затронет интересы промышленности, а потребуется лишь дифференциация торговых скидок по областям и республикам страны.

Не имея данных об условиях и результатах хозяйственной деятельности мебельных и швейных магазинов всей страны, нельзя судить об общем уровне торговых скидок, которые установлены в настоящее время едиными по Союзу.

Л. И. Кравченко

К ВОПРОСУ АНАЛИЗА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ В ТОРГОВЛЕ

Выполнение заданий XXIV съезда КПСС по развитию советской торговли, росту розничного товарооборота страны и повышению качества обслуживания покупателей требует постоянного наличия в торговых предприятиях определенных запасов товаров, упаковочных и хозяйственных материалов и других видов товарно-материальных ценностей. Только в розничных торговых организациях Министерства торговли Белорусской ССР среднегодовые остатки оборотных средств составили на 1 января 1972 г. более 450 млн. руб., из них нормируемых — 430 млн. руб. За пять лет (1967—1971 гг.) размер оборотных средств в государственной розничной торговле республики возрос на 68,8%, в том числе нормируемых — на 73,0%. Розничный товароборот за указанный период увеличился на 64,9%. опережение темпов роста суммы оборотных средств по сравнению с увеличением объема розничного товарооборота ведет к удорожанию торгового процесса, замораживанию оборотных средств и другим отрицательным последствиям в работе. В связи с этим повышение эффективности использования оборотных средств и прежде всего ускорение времени их обращения имеет большое народнохозяйственное значение. Достаточно сказать, что ускорение оборачиваемости товаров в розничной торговле страны только на один день высвободит из оборота свыше 500 млн. руб. оборотных средств.

Торговые организации и предприятия Белорусской республики недостаточно занимаются изучением эффективности использования оборотных средств, в том числе и анализом их оборачиваемости. Несовершенство методика анализа скорости обращения товаров и других оборотных средств.

При анализе исчисляют и изучают частные и общий показатель оборачиваемости оборотных средств в днях. До 1970 г. частные показатели скорости обращения оборотных средств в торговле определялись делением средних их остатков на среднесуточный оборот по реализации товаров. При этом средние товарные остатки и товарооборот включались в расчет по