

торга г. Минска только 6 расположены в зданиях, принадлежащих торгу, а остальные 61 — арендованные помещения. Стоимость арендованных помещений имеется на балансах арендодателей (чаще всего домоуправлений).

У арендодателей в качестве первоначальной берется сметная стоимость магазина, из сводной сметы технического проекта. Если известна только сметная стоимость всего здания, то стоимость магазина можно определить, зная его технико-экономические показатели — объем в м<sup>3</sup> и стоимость 1 м<sup>3</sup>.

Стоимость 1 м<sup>3</sup> здания магазина зависит от используемого строительного материала (блоки, кирпич и т. д.), типа постройки (отдельно стоящее здание, встроенное и т. д.) и товарной специализации.

Нормируемые оборотные средства планируются как правило в целом по торгу. Потребность в них по каждому предприятию можно определить по коэффициентам товарооборота.

Таким образом, расчет рентабельности к фондам не только по торгу в целом, но и по отдельным магазинам, практически возможен, хотя и связан с определенными трудностями. По мере расширения материально-технической базы торговли необходимость в расчете рентабельности к фондам будет ощущаться все более явственно.

В то же время в целях укрепления хозрасчета и для проверки обоснованности торговых скидок следует периодически рассчитывать издержки обращения и рентабельность по товарным группам.

Рентабельность же торговых предприятий (организаций) целесообразно рассчитывать двумя методами: путем прибыли к товарообороту, а также путем отнесения прибыли к основным фондам (арендованным плюс средний остаток собственных) и нормируемым оборотным средствам.

При внедрении вышеуказанной системы показателей рентабельности можно будет устанавливать, с одной стороны, торговые скидки на уровне общественно необходимых затрат труда в сфере обращения, а с другой — наиболее объективно судить об эффективности работы торговых предприятий и организаций.

Г. А. Давыдова

## О РЕЗЕРВАХ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

Повышение эффективности общественного производства предполагает укрепление хозяйственного расчета и усиление роли прибыли во всех отраслях народного хозяйства.

Прибыль и рентабельность социалистических предприятий —

это важнейшие показатели, характеризующие эффективность производства.

В Директивах XXIV съезда КПСС предусматривается необходимость усиления заинтересованности и ответственности предприятий в повышении эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов и обеспечения на этой основе снижения себестоимости продукции и увеличения прибыли. Эти указания XXIV съезда КПСС в полной мере относятся и к торговым предприятиям.

Социалистическому обществу далеко не безразлично, как соблюдается в торговле важнейший принцип хозрасчета — самоокупаемость и рентабельность работы.

Рентабельность розничной торговли в последние годы имела некоторую тенденцию к повышению, но средний ее уровень остается еще менее 2% к товарообороту. Изменение уровня рентабельности видно из табл. 1.

Табл. 1. Рентабельность розничной торговли системы Министерства торговли БССР, % к товарообороту

Объект	1968 г.	1969 г.	1970 г.	1971 г.
Местные торги	1,53	1,53	1,53	1,81
Белунивермаг	2,58	2,83	2,90	3,0
Беловелирторг	2,66	2,25	2,01	2,28

Как известно, после 1967 г. нормы торговых скидок на товары оставались в основном стабильными. Поэтому на рентабельность розничной торговли главным образом оказывали влияние такие факторы, как рост товарооборота и экономия издержек обращения.

Темпы прироста товарооборота и прибыли в 1968—1970 гг. были почти одинаковыми и составили по розничной торговле по товарообороту в 1969 г. — 9,1%, в 1970 г. — 10,9%, по прибыли соответственно 10,9 и 11,5%. В 1971 г. темпы прироста прибыли были более чем в 2 раза выше по сравнению с темпами прироста товарооборота. В целом по розничной торговле системы Министерства торговли БССР прибыль увеличилась за 1968—1970 гг. на 56,2%, при росте товарооборота — на 33,2%.

Рост товарооборота и в дальнейшем остается одним из основных резервов увеличения прибыли и повышения рентабельности.

В уровне рентабельности отдельных розничных торговых организаций республики имеются существенные различия, обуславливаемые не только качеством хозяйствования, но и действующей системой торговых скидок. Торговые скидки на отдельные товары, как об этом неоднократно отмечалось в экономической литературе, не учитывают действительной их издержкостности и в результате торговля некоторыми из них

осуществляется в убыток или на грани убыточности. Наиболее характерным примером в этом отношении является торговля картофелем. При действующей норме торговой скидки в размере 9% издержки обращения по картофелю и овощам составили по данным обследования, проведенного Заочным институтом советской торговли, 11,78%.

Рентабельность пишецторгов, реализующих картофель, овощи, составила в 1970 г. в среднем по БССР 1,34% к товарообороту, в то время как продовольственные торги, не осуществляющие торговлю картофелем, имели рентабельность в размере 1,64%.

Различия в уровне рентабельности торгов (%) в зависимости от их товарной специализации по БССР в годы, предшествующие переходу на новый порядок экономического стимулирования, видны из следующих данных:

	1969 г.	1970 г.
Промтоварные торги	1,80	1,84
Продторги, реализующие картофель	1,32	1,34
Продторги, не торгующие картофелем	1,73	1,64
Горпищепромторги	1,11	1,16

При среднем уровне рентабельности местных торгов республики в 1970 г. в размере 1,53%, рентабельность в отдельных из них колебалась от 1,14% в Минской области до 1,49% в Витебской и ни в одной области не достигла даже 1,50% и лишь в торгах г. Минска она составила 1,89%. Рентабельность горпищепромторгов составила 1,16%. При этом в 16 горпищепромторгах из 29 рентабельность была ниже 1%, а такие торги, как Несвижский, Светлогорский, Рогачевский, Жодинский, осуществляли хозяйственную деятельность на грани убыточности. Рентабельность в этих торгах колебалась в пределах 0,41—0,58% к товарообороту.

Сложившийся низкий уровень рентабельности во многих торгах, естественно, затруднил переход на новый порядок экономического стимулирования. Поэтому проблема изыскания дополнительных источников увеличения прибыли стала еще более актуальной.

Вполне понятно, что нормализация рентабельности в большой мере зависит от совершенствования действующей системы торговых скидок.

Вместе с тем в каждой торговой организации можно вскрыть и использовать внутренние резервы повышения рентабельности. Охарактеризуем некоторые из них.

Одним из существенных резервов повышения рентабельности розничной торговли является обеспечение выполнения планов товарооборота всеми торговыми предприятиями. Между тем все еще значительно число магазинов, не выполняющих планов товарооборота. Так, например, при выполнении плана товаро-

оборота по Управлению торговли Мингорисполкома в 1971 г. на 100,9% и в 1972 г. на 100,4% не выполнили плана товарооборота в 1971 г. 16% и в 1972 г. 19,1% магазинов от общего их количества. Удельный вес магазинов, не выполнивших планы товарооборота за 9 месяцев 1972 г., составил в республике в продовольственных торгах 36,4%, в промтоварных — 19% и в смешанных торгах 36,1% от общего количества.

На выполнение планов товарооборота оказывает большое влияние эффективность использования торговых площадей. Практика показывает, что в торговых предприятиях имеются резервы роста товарооборота на каждый квадратный метр торговой площади.

В местных торгах г. Минска товарооборот на 1 м<sup>2</sup> торговой площади увеличился с 5,43 в 1970 г. до 6 тыс. руб. в 1971 г., или на 10,1%, в то же время в Минспецплодоовощторге этот показатель снизился на 4%, в Минтекстильшвейобувьторге рост составил лишь 6,4%, тогда как в Минпромторге 11,5%.

При среднем товарообороте на 1 м<sup>2</sup> торговой площади в продовольственных торгах г. Минска в 1971 г. в размере 6,28 тыс. руб. этот показатель составлял в райпищеторгах: Ленинском — 5,56, в Первомайском — 6,33, в Заводском — 6,17, Фрунзенском — 6,34 тыс. руб. Советский и Центральный райпищеторги г. Минска не имеют существенных различий в условиях работы, между тем товарооборот на 1 м<sup>2</sup> торговой площади составил в 1971 г. в Советском райпищеторге 8,2 тыс. руб., а в Центральном — только 7 тыс. руб.

В местных торгах республики розничный товарооборот на 1 м<sup>2</sup> торговой площади составил в 1971 г. 5,5 тыс. руб., а по областям колебался от 5 до 6 тыс. руб. При этом наименьший товарооборот на 1 м<sup>2</sup> торговой площади был в Гомельской (5 тыс. руб.), в Витебской и Гродненской областях (5,1 тыс. руб.). Доведение показателей товарооборота на 1 м<sup>2</sup> лишь в перечисленных трех областях до среднего его размера по местным торгам республики (5,5 тыс. руб.) обеспечит увеличение товарооборота на действующих торговых площадях примерно на 65 млн. руб. Для этого целесообразно во всех торгах изучить эффективность размещения товарных групп в магазинах и разработать конкретные меры по улучшению использования торговых площадей.

Значительные потери товарооборота в розничной торговле связаны с несвоевременным вводом в действие новых магазинов, с несоблюдением плановых сроков текущего и капитального ремонтов. Так, в 1972 г. только по г. Минску из-за несвоевременного ввода в эксплуатацию магазинов потери товарооборота составили более 4 млн. руб. Пятипроцентные отчисления от жилищного строительства в 1972 г. недоосвоены по г. Минску на 650 тыс. руб.

Торговыми организациями недостаточно используются и

такие возможности увеличения товарооборота, как организация столов (отделов) заказов при промышленных предприятиях, организация отделов по продаже кулинарных изделий и полуфабрикатов в продовольственных магазинах, снабжаемых предприятиями общественного питания.

Одним из резервов повышения рентабельности розничной торговли является усиление контроля за выполнением плана прибыли хозрасчетными предприятиями. Удельный вес хозрасчетных торговых предприятий, не выполнивших планы прибыли, составил по системе Министерства торговли БССР в 1969 г. — 25,9%, в 1970 — 18,8%, в 1971 г. — 23%, т. е. в последние три года почти каждое четвертое предприятие не выполняло план прибыли.

Количество убыточных предприятий в розничной торговле за 1966—1971 гг. сократилось в 2,5 раза, но сумма убытков все же остается значительной и составила в 1971 г. 234 тыс. руб. Из общего числа хозрасчетных магазинов 2,2% являлись в 1971 г. убыточными.

Одним из решающих условий выполнения планов прибыли и повышения рентабельности является соблюдение сметы издержек обращения и экономия расходов по статьям, не затрагивающим культуру торговли. К таким статьям относятся прежде всего расходы и потери по таре, потери товаров в пределах норм естественной убыли, недостачи товарно-материальных ценностей сверх норм убыли и потери от порчи товаров, проценты за кредит и др.

Так, например, расходы и потери по таре в местных торгах республики в 1968—1970 гг. сохранились на уровне 0,04% к обороту, а в Брестской и Гомельской областях возросли на 0,01%. В 1971 г. хотя в целом по розничной торговле и достигнуто снижение этих потерь на 0,01%, но сумма их остается значительной и составила 717 тыс. руб. Недостачи товарно-материальных ценностей сверх норм убыли и от порчи товаров в розничной торговле системы Министерства торговли БССР составили в 1971 г. 0,01% к товарообороту, а в Гомельской, Витебской и Минской областях уровень этих потерь оказался в 2 раза выше, чем в остальных областях.

Неправомерным является увеличение в последние годы товарных потерь в пределах норм убыли. Если в 1968 г. они составляли в розничной торговле местных торгов 0,12%, то в 1970 г. возросли до 0,16 и в 1971 г. — до 0,18% к товарообороту.

На рентабельность розничной торговли оказывает значительное влияние время обращения товаров. Вполне понятно, что замедление товарооборачиваемости и накопление вследствие этого сверхнормативных запасов приводит к снижению рентабельности. Тот факт, что в 1970 и 1971 гг. рост товарных запасов по швейным изделиям и кожаной обуви опережал темпы увеличения их продажи, свидетельствует о том, что торговые органи-

зации не предъявили промышленности своевременно достаточно жестких требований относительно пересмотра ассортимента этих товаров в соответствии с запросами населения. По состоянию на 1 января 1972 г. в местных торгах г. Минска сверхнормативные запасы составили 8,2 млн. руб., в том числе в Минтекстильшвейобувьторге 2,7 млн. руб. Наличие сверхнормативных запасов привело к росту издержек обращения по статье «Проценты за кредит» по Управлению торговли г. Минска на 0,01% по сравнению с 1970 г. В Минтекстильшвейобувьторге в связи с уплатой повышенных процентов за ссуды под сверхнормативные запасы перерасход издержек обращения по этой статье составил в 1971 г. 0,076%, или 52,2 тыс. руб. В целом по розничной торговле уровень этих расходов повысился в 1971 г. на 0,01%.

Дальнейшее улучшение коммерческой работы в торговых организациях, усиление на деле контроля за ассортиментом и качеством поступающих в торговлю товаров будут способствовать повышению рентабельности.

Рентабельность торговли находится в непосредственной зависимости от состояния непланируемых доходов и непланируемых потерь. Если в 1966 г. непланируемые потери превысили непланируемые доходы в системе Министерства торговли БССР на 264 тыс. руб., то начиная с 1967 г. имеет место преобладание непланируемых доходов над непланируемыми потерями. Сумма превышения из года в год увеличивалась и составила в 1971 г. 861 тыс. руб. Вместе с тем следует отметить, что сумма непланируемых потерь остается еще значительной и составила в 1971 г. 741 тыс. руб. В торговых организациях все еще не искоренены случаи растрат и хищений товарно-материальных ценностей.

Уменьшение непроизводительных расходов и потерь путем совершенствования учета, улучшения подбора кадров на материально-ответственные должности, улучшения условий хранения товаров, усиления контроля за хозяйственной деятельностью каждого предприятия является существенным резервом повышения рентабельности розничной торговли.

Проблема повышения рентабельности торговли тесно связана с совершенствованием системы экономического стимулирования.

С 1971 г. начат, как известно, массовый перевод торговых организаций на новый порядок экономического стимулирования. В БССР в 1971 г. из 70 торгов переведены на новые условия стимулирования 54 розничные торговые организации.

Анализ показателей хозяйственной деятельности этих торгов свидетельствует о том, что уже в первый год работы по-новому повысилась заинтересованность коллективов в изыскании резервов роста товарооборота и прибыли и в экономии издержек обращения.

Принятое торговыми организациями республики в 1971 г. дополнительное задание по прибыли в размере 4,7 млн. руб. успешно выполнено. План прибыли розничными торговыми

организациями, переведенными на новый порядок экономического стимулирования выполнен на 102%, в то время как в целом по системе Министерства торговли БССР — на 100,6%. Уровень рентабельности этих организаций составил в 1971 г. — 2,1%, тогда как в розничной торговле системы Министерства торговли БССР — 1,96%. Повышение уровня рентабельности (% к товарообороту) характерно для торгов всех специализаций:

	До перехода на новый порядок эконом. стимулиро- вания 1970 г.	После перехода на новый порядок эконом. стимулиро- вания 1971 г.
Средний уровень по торговым организациям БССР, переведенным на новый порядок эконом. стимулирования	1,82	2,10
в том числе:		
а) протморги	2,33	2,60
б) продовольственные торги	1,73	1,93
в) горпищепромторги	1,18	1,57

В местных торгах г. Минска рентабельность повысилась с 2 до 2,18%, в том числе в протмторговле с 2,06 до 2,49%, в продовольственной с 1,97 до 2,03% к товарообороту.

Одним из важнейших условий повышения рентабельности явились рост товарооборота и экономия издержек обращения. В розничных торговых организациях, переведенных на новую систему экономического стимулирования, товарооборот увеличился на 9,8% по сравнению с 1970 г., уровень валового дохода повысился на 0,05%, а издержки обращения снизились на 0,23% к товарообороту. Сумма непланируемых доходов возросла на 108 тыс. руб.

Вместе с тем не все торговые организации в первый год работы использовали полностью преимущества, заложенные в новой системе экономического стимулирования. Так, например, совершенно недостаточным было премирование из фонда материального поощрения продавцов, кассиров, контролеров-кассиров. На премирование этих работников было использовано в 1971 г. лишь 0,6% от общего фонда заработной платы, в то время как рекомендуемые исходные нормы предусматривают выделение средств на эти цели из фонда материального поощрения до 3% от общего фонда зарплаты.

Не во всех торговых организациях были утверждены для хозрасчетных магазинов нормативы отчисления в фонд материального поощрения, что снижало заинтересованность коллективов в увеличении прибыли и повышении рентабельности.

В 1972 г. в целях повышения эффективности новой системы экономического стимулирования были приняты в торговых организациях меры по усилению личной материальной заинтересо-

ванности основной категории работников — продавцов, кассиров, контролеров-касси́ров в улучшении результатов хозяйственной деятельности торговых предприятий.

Так, сумма премий, выплаченных из фонда материального поощрения продавцам, кассирам, контролерам-касси́рам значительно возросла и составила за 9 месяцев 1972 г. 1376 тыс. руб. против 254 тыс. руб. в соответствующем периоде 1971 г. Средняя зарплата одного продавца, кассира увеличилась на 5,3%, тогда как в 1971 г. рост составил к 1971 г. лишь 1,4%.

Для создания равновыгодных условий стимулирования объема товарооборота во всех торговых предприятиях целесообразно дифференцировать размеры премий за перевыполнение планов товарооборота по группам магазинов в зависимости от объема их товарооборота.

Одним из важнейших условий выявления и использования внутренних резервов повышения рентабельности в розничной торговле является всемерное укрепление хозяйственного расчета, широкое использование оправдавшихся на практике различных форм внутриторгового и внутримагазинного хозрасчета.

Внедрение экономической реформы в торговле сопровождается ростом количества хозрасчетных предприятий. Удельный вес хозрасчетных магазинов в системе Министерства торговли БССР повысился с 21,2% на 1 января 1967 г. до 34% на 1 октября 1972 г. Однако степень внедрения хозрасчета в отдельных областях резко колеблется (24,4—48%). Самый низкий удельный вес хозрасчетных магазинов в розничной торговле Витебской (24,5) и Могилевской (24,4%) областей. Между тем торговая сеть Витебской области является более крупной по сравнению с остальными областями республики. Например, средний размер торговой площади на 1 магазин в Витебской области на 1 января 1972 г. составил 162 м<sup>2</sup>, тогда как в остальных областях он колеблется в пределах 103—119 м<sup>2</sup>. Приведенные данные позволяют сделать вывод о наличии в торгах Витебской области необходимых условий для более широкого внедрения хозяйственного расчета в розничной сети.

В последние годы в системе Министерства торговли БССР проведена значительная работа по централизации бухгалтерского учета. Достаточно сказать, что к началу 1973 г. нецентрализованные бухгалтерии были созданы в 67 торгах из 72. С созданием централизованных бухгалтерий число хозрасчетных магазинов увеличилось, но главным образом за счет новых предприятий, введенных в действие. Во многих же торгах степень внедрения хозрасчета сохранилась на том же уровне, что и до централизации учета.

Практика показывает, что в условиях централизации бухгалтерского учета вполне возможно организовать учет результатов хозяйственной деятельности магазинов, укрепить тем самым хозрасчетные отношения внутри торгога. Так, заслуживает широ-

кого распространения опыт Заводского, Октябрьского, Ленинского райпищеторгов г. Минска и других торгов республики, организовавших учет и планирование результатов хозяйственной деятельности по каждому магазину.

Внедрение внутриторговского хозрасчета усиливает материальную заинтересованность коллективов предприятий в расчетливом, экономном ведении хозяйства, способствует повышению рентабельности.

**Н. Войтик, Г. Троянская**

## **ПРИБЫЛЬ И ПООЩРИТЕЛЬНЫЕ ФОНДЫ В ТОРГОВЛЕ**

В условиях хозяйственной реформы прибыль является одним из основных показателей деятельности торговли. Она служит не только критерием оценки эффективности работы торговых организаций и предприятий, но и является источником материального стимулирования.

За последние годы сумма прибыли в розничной торговле Белоруссии систематически растет. Если в 1965 г. прибыль от реализации товаров в государственной и кооперативной торговле составила 30 856 тыс. руб., то в 1971 г. — уже 100 409 тыс. руб., т. е. увеличилась более чем в 3 раза. Уровень рентабельности возрос соответственно с 1,17% до 2,13%.<sup>1</sup>

Известно, что на сумму прибыли влияют два основных показателя — размеры реализованных торговых скидок и издержек обращения, которые в свою очередь зависят от объема и структуры товарооборота. Проанализируем, как конкретно сказались они на прибыли от реализации товаров в республике.

За 1965—1971 гг. прибыль увеличилась на 69 553 тыс. руб., в том числе рост суммы торговых скидок увеличил ее на 184 665 тыс. руб., а рост издержек обращения — на 115 112 тыс. руб. уменьшил ее на эту величину. Абсолютное увеличение суммы торговых скидок на 184 665 тыс. руб., по нашим подсчетам, произошло на 20 663 тыс. руб. за счет изменения среднего их уровня и на 164 002 тыс. руб. — за счет увеличения объема товарооборота. Таким образом, в течение 1965—1971 гг. наибольшее влияние на прибыль оказали объем товарооборота и издержки обращения.

Если учесть, что величина издержек обращения возрастает вместе с увеличением товарооборота и, кроме того, требование улучшения качества торгового обслуживания также влечет за собой, как правило, рост издержек обращения, то можно сделать вывод, что увеличение прибыли в торговых организациях и

<sup>1</sup> Народное хозяйство Белорусской ССР в 1971 г. — Стат. сборник. Минск, 1972, стр. 177.