

премирование ощутимо работнику с первых месяцев работы, а результаты работы за год необходимо ждать довольно долго, поэтому эффективность этого вознаграждения снижается. Стимулирующее значение годового вознаграждения будет возрастать, если его выплачивать в два приема — по истечении первого полугодия (в виде аванса) и по окончании года, как это делается, например, на Московском автомобильном заводе им. Лихачева.

На наш взгляд, к числу недостатков в этой области относится то, что в ряде торговых организаций выплата за годовые итоги работы мало чем отличается от выплаты за выслугу лет. В Методических указаниях сказано, что руководители предприятий могут по согласованию с профсоюзной организацией увеличивать или уменьшать отдельным работникам размеры этого вознаграждения в зависимости от их личного вклада в общие результаты, но на практике этим правом пользуются редко, и на большинстве предприятий такое вознаграждение получают лишь работники со значительным стажем работы на данном предприятии. Шкалы выплат построены так, что в какой-то мере ущемляют права на получение этого вознаграждения молодых торговых работников, проработавших безупречно 1—2 года. А ведь именно среди этой категории работников особенно велика текучесть.

Решающую роль при установлении по шкале размера вознаграждения должен играть трудовой вклад, а стаж работы должен быть дополнительным фактором. Было бы целесообразным, чтобы трудовой вклад работника рассматривался в более широком плане. Так, например, следует при учете вклада работника принимать во внимание факторы морального порядка, например занесение на Доску почета, присвоение звания лучшего по профессии, награждение правительственными орденами и медалями, окончание без отрыва от производства среднего или высшего учебного заведения и т. п.

Совершенствование распределения и использования прибыли в торговле является необходимым условием дальнейшего укрепления принципов хозяйственной реформы в торговле.

Ю. М. Скрябинский

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ И ОПТОВО-СБЫТОВЫЕ СКИДКИ В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫМИ ТОВАРАМИ

Оптовую торговлю продовольственными товарами в Белорусской ССР осуществляют две специализированные организации: Белбакалея и Белмясорыбторг.

Оптовая торговля продовольственными товарами в БССР

является рентабельной. Средний уровень рентабельности в 1972 г. составил 1,059% к обороту. Однако при рассмотрении рентабельности по отдельным конторам выявляются большие расхождения (табл. 1).

Табл. 1. Показатели рентабельности организаций за ряд лет, % к обороту

Рентабельность	1968 г.		1969 г.		1970 г.		1971 г.		1972 г.	
	Бел-мясо-рыб-торг	Бел-бака-лея	Бел-мясо-рыб-торг	Бел-бака-лея	Бел-мясо-рыб-торг	Бел-бака-лея	Бел-мясо-рыб-торг	Бел-бака-лея	Бел-мясо-рыб-торг	Бел-бака-лея
От основной деятельности	0,852	0,309	0,018	0,224	1,176	0,279	1,389	0,322	1,455	0,330
От производственной деятельности	1,074	—	1,150	—	1,184	—	1,130	—	1,174	—
Всего:	1,926	0,309	2,168	0,224	2,360	0,279	2,519	0,322	2,629	0,330

Из табл. 1 видно, что уровень рентабельности Белмясорыбторга и Белбакалеи существенно различается. Для Белмясорыбторга характерен высокий уровень рентабельности. Так, за 1972 г. он составил 2,629% к обороту, в том числе от торговой деятельности 1,455%. Уровень прибыли повысился в 1972 г. по сравнению с 1968 г. на 36,5%, в том числе по основной деятельности на 70,8% и от производственной деятельности на 9,3%.

Большое влияние на рост рентабельности по системе Белмясорыбторга оказывает увеличение доходов от производственной деятельности.

Удельный вес прибыли от производственной деятельности в общей прибыли от хозяйственной деятельности в 1968 г. составил 55,8% и в 1972 г. — 44,6%. Кроме того, на рентабельность Белмясорыбторга оказывают значительное влияние разницы в средне-торговых скидках. Сумма этих разниц составила в 1972 г. 19,5% всего валового дохода. Рентабельность Белбакалеи резко отличается от рентабельности Белмясорыбторга. Она составила в 1972 г. всего 0,330% к обороту, что в 8 раз ниже, чем в Белмясорыбторге. Из года в год рентабельность Белбакалеи остается почти на одном и том же уровне или даже снижается, что имело место в 1969 и 1970 гг.

Если по Белмясорыбторгу рентабельность от торговой деятельности в 1972 г. по сравнению с 1968 г. повысилась на 70,8%, то по Белбакалее за этот период она возросла всего на 6,8%.

Основной причиной недостаточной рентабельности в оптовой торговле продовольственными товарами является несоответствие оптово-сбытовых скидок по многим продовольственным товарам их издержко-емкости. Поэтому для экономического обоснования

уровня скидок необходим товарный учет издержек обращения, который в настоящее время на оптовых предприятиях не осуществляется.

Действующая система бухгалтерского учета и издержек обращения не отражает потоварно-группового уровня издержек. Такое положение не дает возможности анализировать рентабельность по отдельным товарам и товарным группам.

За последние годы проводились теоретические исследования и экспериментальные работы по определению потоварно-групповых уровней издержек обращения. В основном эти исследования проводились в розничной торговле, в то время когда в условиях проводимой экономической реформы большое значение для рентабельной работы оптовой торговли имеет детальное изучение потоварно-групповых уровней издержек обращения.

Нами был организован в 1971 г., в порядке эксперимента, потоварно-групповой учет издержек обращения на предприятиях Белмясорыбторга и Белбакалеи. Эти исследования проводились с помощью работников бухгалтерии оптовых баз и холодильников. Анализ издержек обращения нами проводится как по отдельным товарным группам, так и по формам реализации (складской и транзитный обороты).

При организации потоварно-группового учета издержек обращения нами взяты те группы товаров, которые имеются в отчетных данных (справка к форме № 4 годового баланса).

Расчленение расходов по группам товаров проводилось в два этапа. Вначале расходы относились по формам реализации, а затем по группам товаров.

Для определения издержек обращения по группам товаров и формам реализации использовались бухгалтерские первичные документы, учет издержек обращения осуществлялся по номенклатуре статей, принятой в государственной торговле (форма № 5).

При распределении издержек обращения по товарным группам и формам реализации они относились прямо или путем соответствующего распределения.

Прямо относились на определенные товарные группы и формы оборота расходы, которые можно отнести, пользуясь показателями, содержащимися в первичных документах, не прибегая к распределению.

Выяснилось, что прямые расходы занимают в Белмясорыбторге по отдельным товарным группам от 43 до 80% и Белбакалеи от 49 до 95% общего объема издержек обращения.

Такие расходы разverstывались по признакам, обеспечивающим достижения точности результатов размежевания расходов по товарным группам и формам их реализации. Особенно тщательно учитывались и распределялись транспортные расходы, зарплата, естественная убыль, так как эти расходы составляют преобладающую часть издержек обращения.

Часть издержек обращения, которые нельзя выделить и отнести на конкретные группы товаров, распределяется пропорционально различным показателям.

Расходы по зарплате (с отчислением на социальное страхование) распределяются в несколько этапов. Вначале всю сумму расходов расчленяют на два вида: на расходы по зарплате складских работников и расходы по зарплате остальных работников. Вся основная зарплата, связанная с приемом, хранением и реализацией товаров (т. е. зарплата грузчиков, кладовщиков, товароведов, ветврачей, отборщиц проб, санитарок) относится на конкретные группы товаров. Все эти расходы связаны со складской формой реализации. Расходы по зарплате остальных работников расчленяются вначале на складские и транзитные обороты, а потом внутри их на отдельные товарные группы. Часть расходов, которая отнесена к складскому обороту (зарплата административно-управленческого и цехового персонала, зарплата вспомогательных цехов) распределяется пропорционально основной зарплате по этим группам товаров.

Такие расходы, как по аренде зданий и амортизации основных средств, по содержанию зданий, по текущему ремонту, износу спецодежды и инвентаря, по хранению, подработке, подсортировке, полностью относились к складскому обороту и распределялись пропорционально физическому грузообороту (количеству принятого и реализованного груза).

Проценты за кредит распределялись поквартально пропорционально товарообороту по формам его и по группам товаров.

Остальные издержки — прочие расходы (кроме отчислений на социальное страхование) и расходы на содержание вышестоящих звеньев распределялись пропорционально прямым издержкам обращения.

При разработке рекомендаций по организации потоварно-группового учета издержек обращения на предприятиях Белмясо-рыбторга и Белбакалеи нами изыскивались возможности получения необходимых данных на основе существующих бухгалтерских документов и уровня механизации учетно-вычислительных работ.

С этой целью при подготовке эксперимента по организации потоварно-группового учета на предприятиях БМРТ на Минском холодохладильнике № 1 была проведена подготовительная работа по совершенствованию первичных документов.

Учитывая, что основой бухгалтерского учета является первичная документация, от полноты содержащихся данных в которой зависит получение необходимых сведений, нами прежде всего была изучена первичная документация. В результате некоторые документы были дополнены необходимыми реквизитами. Так, в частности, при заполнении справок к путевым листам, кроме количества перевезенного груза (что справкой предусмотрено), в обязательном порядке указывалось наименование пере-

везенного груза, что дало возможность в дальнейшем при обработке счетов автокомбината за автотранспортные услуги подразделить все расходы, связанные с доставкой товаров на отдельные товарные группы. При заполнении сдельных нарядов грузчикам за выполненные работы в них также было предусмотрено перечисление всех видов работ по конкретным группам товаров.

При составлении отчетов экспедитором железнодорожного транспорта все расходы, связанные с подачей, уборкой вагонов, доплатой железнодорожного тарифа, стоимостью тарифа по отгрузкам товаров с холодильника, относились на конкретные группы товаров.

Следующим этапом были пересмотрены накопительные ведомости по приходу, реализации товаров, начисления зарплаты. При этом все ведомости были построены по товарным группам (приход — расход мяса и мясопродуктов, рыботоргов, масла, ведомости оказания услуг автотранспортными организациями, начисление зарплаты), что дало возможность получить месячные итоги по отдельным статьям издержек обращения в разрезе товарных групп. Такая, казалось бы, незначительная на первый взгляд перестройка, позволила прямым путем, без дополнительных выборов, часть, причем значительную, издержек обращения распределять по товарным группам.

К таким издержкам относятся: расходы по перевозкам железнодорожным и воздушным транспортом, расходы по перевозкам автомобильным транспортом, расходы по торговой рекламе, недостачи товарно-материальных ценностей в пути и при хранении в пределах норм убыли, недостачи товарно-материальных ценностей сверх норм убыли и потери от порчи товаров. Расходы по зарплате с отчислениями на социальное страхование (зарплата грузчиков, кладовщиков, товароведов, ветврачей, отборщиц проб, санитарок, т. е. 40% всей зарплаты). Объем этих расходов, отнесенных благодаря перестройке первичных документов, составил по холодильнику № 1 55% к общей сумме издержек обращения.

В настоящее время имеются возможности организации потоварно-группового учета издержек обращения без дополнительного вовлечения счетных работников.

К таким возможностям прежде всего относится использование счетно-вычислительной техники. При этом получение необходимых данных возможно не только с помощью электронно-вычислительных машин, но и при помощи бухгалтерских многосчетчиковых машин. При этом необходимо прежде всего дополнительное совершенствование первичной документации, являющейся основой получения всех необходимых данных.

Из данных проведенного нами эксперимента видно, что оптово-сбытовые скидки по большинству товарных групп не соответствуют их издержкостности. Так, убыточной является

оптовая торговля такими товарами, как соль (—1,547), табачные изделия (—0,082), дрожжи (—0,693), минеральная вода (—4,441). При высоком уровне рентабельности по Белмясорыбторгу в целом малорентабельной является оптовая торговля маслом животным (+0,140), консервами молочными (+0,140), консервами мясными (+0,094).

Мероприятия по повышению оптово-сбытовых скидок в оптовой торговле, проведенные с 1 июля 1967 г., оказали определенное положительное влияние на увеличение валового дохода и повышение рентабельности в оптовой торговле продовольственными товарами. Так, из сопоставления действующих до 1967 г. оптово-сбытовых скидок и потоварных уровней издержек обращения, установленных в результате проделанного нами в 1971 г. эксперимента, видно, что если бы не были изменены скидки по мясу и мясопродуктам (1,6%), салу пищевому (1,2%), рыбе и рыботороварам (3%), то реализация всех видов этих товаров была бы убыточной (мясо и мясопродукты — 0,170, сало пищевое — 0,460, рыба и рыботоровары — 0,583). Убыток от реализации этих товаров был бы перекрыт только за счет разницы в средне-торговых скидках.

По товарной номенклатуре Белбакалеи изменения оптово-сбытовых скидок мало затронули величину валовых доходов. Была изменена только оптово-сбытовая скидка по сахару, но и при ранее существующей скидке сопоставление с установленным уровнем издержек обращения по сахару показывает, что реализация его оставалась бы рентабельной, хотя и в незначительных размерах (—0,043).

Из данных проведенного нами эксперимента видно, что при наличии определенного влияния проведенных с 1 июля 1967 г. мероприятий по повышению оптово-сбытовых скидок, они все же не решили целый ряд вопросов. Во-первых, оптово-сбытовые скидки на многие товары не были пересмотрены, хотя это было крайне необходимо. Не были увеличены оптово-сбытовые скидки по товарам, реализация которых при существующих оптово-сбытовых скидках убыточна (дрожжи, соль, минеральная вода). Продажа ряда товаров (кондитерские изделия, махорка, консервы мясные) ведется на грани убыточности. Рентабельность некоторых групп товаров остается значительно ниже рентабельности оптовой торговли в целом по отдельным конторам (маргарин, масло животное, майонез, сыры, сухое молоко, сахар). При этом по непонятным причинам оптово-сбытовые скидки на маргариновую продукцию были снижены с 1,5% в 1966 г. до 1% в 1967 г.

Уровень рентабельности по отдельным товарным группам, как показывают результаты эксперимента, резко колеблется. Так, по товарам номенклатуры Белбакалеи уровень рентабельности колеблется от —1,547 (соль) до +3,478 (консервы овощные, фруктовые) и по номенклатуре Белмясорыбторга от +0,094

(консервы мясные) до +1,790 (консервы рыбные), при среднем уровне рентабельности по всем группам товаров в 1971 г. по Белбакалее +0,322 и Белмясорыбторгу +1,389. Поэтому для нормализации финансового положения в оптовой торговле продовольственными товарами мы считаем необходимым разработку экономически обоснованной системы оптово-сбытовых скидок с учетом потоварных уровней издержек обращения и рентабельности.

В противном случае оптовая торговля бакалейными товарами в ближайшее время окажется на грани убыточности.

На рентабельность оптовой торговли продовольственными товарами большое влияние оказывает различие в формах оптового товарооборота. Особенности в организации оптового товарооборота (складской, транзитный с участием в расчетах, иногородний и одногородний) порождают различие в издержках оптовой торговли отдельными товарами и товарными группами. Результаты изучения издержек обращения при различных формах оборота по системам Белмясорыбторга и Белбакалеи за 1971 г. показывают, что имеется большое различие в уровне издержек обращения при складском и транзитном обороте с участием в расчетах. По данным проведенного нами обследования издержки обращения по отдельным товарным группам за 1971 г. в зависимости от форм оборота приведены в табл. 2.

Табл. 2. Зависимость издержек обращения от форм оборота

Товарные группы	Издержки обращения, % к товарообороту		
	при складском обороте	при транзитном обороте	% к обороту с участием в расчете
По Белмясорыбторгу			
1. Мясо, мясопродукты	2,139	0,240	1,770
2. Консервы мясные, мясорастительные	1,130	0,152	1,106
3. Маргариновая продукция	1,792	0,370	0,585
4. Масло	1,137	0,076	1,060
5. Рыба, рыботорвары	3,583	2,126	3,468
6. Консервы рыбные	2,018	1,846	2,010
По Белбакалее			
1. Сахар	2,388	0,336	0,757
2. Кондитерские изделия	1,564	0,151	0,613
3. Табачные изделия	0,801	0,115	0,585
4. Консервная продукция	3,227	0,914	2,801
5. Макароны изделия	3,078	0,572	1,592

Как видно из табл. 2, издержки обращения при складском товарообороте выше, чем при транзитном с участием в расчетах по мясу и мясопродуктам в 8,9 раза, по консервам мясным

и мясорастительным в 7,4 раза, по маргариновой продукции в 4,8 раза, по маслу животному в 15 раз, по рыбе и рыботорговарам в 1,7 раза, по сахару в 7,1 раза, по кондитерским изделиям в 10,4 раза, по табачным изделиям в 7 раз, по консервам овощным в 3,5 раза, макаронным изделиям в 5,4 раза.

Действующие оптово-сбытовые скидки при складском обороте не соответствуют издержкостям большинства товаров. Так, при складском обороте убыточной является реализация сахара (—1,539), кондитерских изделий (—0,760), табачных изделий (—0,279), макаронных изделий (—0,578), маргариновой продукции (—0,678).

Как видно, существующие оптово-сбытовые скидки не учитывают различия в формах оборота. Поэтому оптово-сбытовые скидки при складском обороте не соответствуют издержкостям по большинству товаров Белбакален, в то время как в первую очередь по номенклатуре товаров уровень рентабельности как в целом, так и по отдельным товарным группам в этой конторе является низким.

На наш взгляд, необходимо при рассмотрении вопроса об изменении уровня оптово-сбытовых скидок также дифференцировать оптово-сбытовые скидки внутри товарных групп, учитывая формы реализации. Ни теоретически, ни практически пока еще не разработан вопрос определения необходимой нормы рентабельности в оптовой торговле. Проф. Баканов определяет, что нормальная рентабельность оптовой торговли продовольственными товарами должна составлять 0,8—1% от оборота.

Учитывая сложившиеся данные по Белмясорыбторгу, нормальной рентабельностью для оптовой торговли продовольственными товарами в целом по БССР следует считать 1% к товарообороту.

В настоящее время при наличии одинаковых оптово-сбытовых скидок по продовольственным товарам при складском и иногороднем транзитном обороте с участием в расчетах большое влияние на рентабельность оказывает удельный вес транзитного товарооборота в общем обороте. Так, например, удельный вес его в Белмясорыбторге снизился с 15,4 в 1968 г. до 14,6% в 1971 г., в Белбакалене за этот период снизился с 53,4 до 50,6%. Наибольший удельный вес в иногороднем транзитном обороте бакалейных товаров занимают: сахар — 33,4%, кондитерские изделия — 6,5%, табачные изделия — 4,7%. Реализация этих товаров при иногороднем транзитном обороте является рентабельной, а при складской реализации — убыточной.

Анализ транзитного товарооборота по товарным группам показывает, что по многим товарам удельный вес транзита сокращается. Так, удельный вес транзитного товарооборота в общем обороте по товарным группам в 1971 г. по сравнению с 1968 г. сократился по сахару с 80,5 до 73,7%, повысился по

овощным консервам с 19,5 до 22,1%, снизился по макаронным изделиям с 51,7 до 49,7%.

Одной из причин сокращения транзитного товарооборота является узость вырабатываемого ассортимента отдельными предприятиями промышленности, что приводит к необходимости завоза товаров на оптовые предприятия для комплектования торгового ассортимента.

Иногородний транзитный товарооборот Белмясорыбторга занимает меньший удельный вес в общем товарообороте по сравнению с Белбакалеей, причем характерным является резкое колебание его по годам.

При наличии одинаковых оптово-сбытовых скидок при складском и транзитном иногороднем обороте с участием в расчетах и высокой рентабельности транзитного оборота изменение удельного веса иногороднего транзита оказывает большое влияние на рентабельность оптовой торговли. В условиях внедрения нового порядка планирования и экономического стимулирования в оптовой торговле, когда повышается значение прибыли в образовании фондов экономического стимулирования, для организаций и предприятий оптовой торговли одним из источников дополнительной прибыли, безусловно, будет увеличение иногороднего транзитного товарооборота. При всей сложности организации транзитных операций по продовольственным товарам имеются неиспользованные возможности расширения этих операций. Об этом говорит тот факт, что удельный вес иногороднего транзитного товарооборота по некоторым товарным группам систематически возрастает. Так, удельный вес иногороднего транзита возрос в 1971 г. по сравнению с 1968 г. по рыботоварам с 5 до 6,1%, по табачным изделиям с 26,2 до 31,6%. Несмотря на некоторое увеличение удельного веса транзитных отгрузок по рыботоварам, их объем в общем обороте по рыботоварам нельзя признать достаточным. На наш взгляд, необходимо шире практиковать транзитные отгрузки рыботоваров по согласованному ассортименту предприятиям системы потребительской кооперации и организациям розничной торговли, имеющим свои склады.

Прямые связи между промышленностью и торговлей, как известно, являются наиболее выгодными, но по продовольственным товарам не всегда бывает возможность перехода на такие связи из-за специфики их производства, хранения и реализации. Поэтому при транзитной форме оборота с участием холодильников и баз в расчетах оперативнее решаются вопросы поставки продукции и ее реализации.

Расширение транзитных операций не должно идти в ущерб розничным торговым организациям и предприятиям. Транзитные поставки с участием в расчетах должны осуществляться только на взаимовыгодных условиях для оптовой и розничной торговли с учетом ассортимента и качества поставляемых товаров. Исходя

из этого, база и холодильники там, где это целесообразно, должны смелее использовать иногородние транзитные отгрузки с участием баз и холодильников в расчетах.

Что касается однородного транзита с участием в расчетах баз и холодильников, то здесь целесообразно дифференцировать оптово-сбытовые скидки. В настоящее время при однородном и иногороднем транзитном обороте с участием в расчетах по продовольственным товарам номенклатуры системы мясорыбторга установлен одинаковый размер оптово-сбытовых скидок. При такой системе скидок предприятия Белмясорыбторга имеют более высокую рентабельность, поскольку издержки при однородном транзите значительно ниже, чем при иногороднем или складском обороте.

На наш взгляд, необходимо по всем продовольственным товарам при однородном транзите с участием в расчетах установить одну скидку в размере 0,1% к обороту. Одновременно необходимо шире осуществлять переход на прямые связи непосредственно промышленных предприятий с розничными организациями и предприятиями. Так, переход на прямые связи Минского маргаринового завода по поставке маргариновой продукции и Минского мясокомбината по поставке мясопродуктов показал, что ответственность промышленных предприятий за ассортимент и качество поставляемых товаров повышается, сокращается документооборот и ускоряются расчеты.

З. В. Кудрявец

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ РАБОТНИКОВ ТОРГСБЛИ

Немаловажная роль в деле дальнейшего повышения эффективности советской торговли принадлежит вопросу правильной и эффективной организации оплаты по труду.

Принципы материальной заинтересованности, оплаты по труду были сформулированы еще В. И. Лениным. Он подчеркивал, что «личная заинтересованность поднимает производство».¹ Этот же принцип был положен в основу материальной заинтересованности работников во все годы социалистического строительства.

В условиях современного крупного производства эффективность работы предприятий зависит не только от личного вклада каждого работника, но в огромной мере и от слаженной работы всего производственного коллектива. Эта особенность современного этапа развития экономики заставляет по-новому решать вопросы материальной заинтересованности в развитии произ-

¹ Ленин В. И. Поли. собр. соч., т. 44, стр. 152.