

УКРЕПЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОГО РАСЧЕТА
В КООПЕРАТИВНОЙ ТОРГОВЛЕ - ВАЖНЫЙ РЕЗЕРВ
ЭКОНОМИИ ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ

Хозяйственный расчет в торговле в условиях экономической реформы представляет собой важное орудие осуществления экономии живого и овеществленного труда. От степени осуществления хозяйственного расчета зависит рост товарооборота, ускорение товарооборачиваемости, снижение издержек обращения, повышение рентабельности торговли, т.е. улучшение всей хозяйственно-финансовой деятельности торговых предприятий и организаций.

Хозрасчет, как и другие экономические рычаги воздействия на производство, призван "... создать такие экономические условия, - указывает Л.И. Брежнев, - которые способствуют успешной деятельности производственных коллективов, миллионов трудящихся, обеспечивают обоснованную оценку результатов их работы"¹.

Однако хозрасчет в торговле не получил еще должного развития: только около 4% торговых предприятий страны находятся на полном хозрасчете, удельный вес их в товарообороте составляет 17%.

Хозрасчет в торговле недостаточно разработан теоретически, а практический опыт передовых хозрасчетных предприятий обобщается мало. Внедрению хозрасчетных отношений в торговлю препятствует наличие в ней большого количества мелких предприятий (особенно в кооперативной) и сравнительно небольшим объемом товарооборота.

Потребительская кооперация имеет свои особенности, обусловленные характером кооперативной формы социалистической собственности. Они проявляются в неодинаковых (по сравнению с государственными предприятиями) источниках и разном порядке формирования необходимых фондов в условиях распространения и использования прибыли, во взаимоотношениях с бюджетом, в особенностях управления и др.

Основой самостоятельности кооперативных предприятий является групповая собственность коллективов трудящихся на материальные и денежные средства. Хозрасчетные кооперативные организации и предприятия так же, как и государственные, рас-

¹ Материалы XXIV съезда КПСС. М., 1972, с. 69.

полагают основными и оборотными средствами, однако, если в государственных предприятиях они формируются за счет государственных фондов, то в кооперативных основные и оборотные средства создаются за счет вступительных и паевых взносов членов-пайщиков и прибыли, получаемой кооперативными организациями в результате хозяйственной деятельности.

В кооперативных предприятиях и организациях иной порядок и распределения прибыли: после уплаты в государственный бюджет подоходного налога (35% балансовой прибыли) часть ее идет на выдачу начислений на паевые взносы; остальная часть прибыли целиком остается в распоряжении кооперативных организаций и направляется на образование различных фондов, используемых на развитие и расширение хозяйственной деятельности, на материальное поощрение членов-пайщиков и лучших работников кооперативных организаций и на проведение социально-культурных мероприятий. Некоторая часть прибыли перечисляется вышестоящим организациям. Такое формирование средств и распределение прибыли в системе потребительской кооперации наиболее полно сочетает как общественные, так и личные интересы членов-пайщиков потребительских обществ.

В настоящее время в кооперативной торговле применяются полный и так называемый внутренний хозрасчет. Это зависит от степени самостоятельности предприятий и организаций, условий их работы и др.

Универсальные, хозяйственные, продовольственные магазины и магазины по торговле товарами повседневного спроса с оборотом свыше 5 тыс. руб. в месяц занимают 38,5% всей торговой сети, а их доля в общем объеме товарооборота республики составляет 66,7%. Оперативно-хозяйственная самостоятельность таких магазинов значительно ограничена, так как они, не имея собственного основного фонда, наделяются так называемыми выделенными средствами, действуют на основе Положений, утвержденных правлениями потребсоюзов и потребительских обществ, не имеют расчетных и ссудных счетов в Госбанке и прав юридического лица. Их целесообразно переводить на внутренний хозрасчет с учетом особенностей работы каждого предприятия.

Внутренний хозрасчет является дальнейшим развитием и углублением полного хозрасчета, он позволяет выявить внутренние резервы экономии издержек обращения на каждом торговом предприятии. В целях укрепления и развития хозрасчетных отношений для таких предприятий целесообразно устанавли-

ливать следующие показатели: план розничного товарооборота; норматив товарных запасов и остатков тары (в сумме и днях к товарообороту); валовые доходы от реализации товаров; издержки обращения; прибыль (в сумме и в % к товарообороту).

Такой порядок планирования и учета финансовых показателей позволит потребительским обществам усилить контроль за издержками обращения как в целом, так и по отдельным статьям торгового предприятия, анализировать ход выполнения сметы издержек обращения и на этой основе выявлять внутренние возможности экономии и рационального использования средств, повышать материальную заинтересованность работников в развитии кооперативной торговли с наименьшими затратами труда. Этому настоятельно требует и новая система экономического стимулирования, более тесная увязка которой с конечными результатами работы магазинов будет способствовать дальнейшему сокращению затрат труда в торговле, повышению его эффективности.

На принципах внутреннего хозрасчета должна осуществляться работа мелких магазинов, не имеющих самостоятельных балансов, а также работа отделов и секций крупных магазинов. Об их работе можно судить по таким показателям, как выполнение плана товарооборота, соблюдение норматива товарных запасов и фонда заработной платы.

Важной и необходимой проблемой в кооперативной торговле является перевод всей системы на полный хозрасчет. Все магазины должны быть охвачены хозрасчетными отношениями, безусловно, с различной степенью самостоятельности. Значительную роль в этом должно сыграть укрупнение розничной торговой сети. Строительство современных крупных предприятий торговли, увеличение количества магазинов с универсальным ассортиментом товаров, торговых центров, объединений будет способствовать дальнейшему развитию хозрасчета.

Важнейшими путями укрепления хозяйственного расчета в торговых предприятиях и организациях потребительской кооперации являются повышение роли прибыли, цены и материального стимулирования; улучшение системы планирования; дальнейшее развитие внутрихозяйственного расчета, постепенный перевод на внутренний хозрасчет всех торговых предприятий.

Одним из основных условий осуществления хозяйственного расчета является рентабельность. В условиях экономической реформы прибыль в торговле является не только основным источником формирования финансовых ресурсов и фондов матери-

ального поощрения, но и одним из главных показателей, на основе которого осуществляется планирование и оценка хозяйственной деятельности торговых предприятий и организаций.

Повышение рентабельности в значительной степени зависит от правильной системы торговых скидок, однако они определяются в настоящее время в отрыве от общественно необходимых затрат труда, не приведены в соответствие с издержками обращения по отдельным товарам и не обеспечивают экономически обоснованного уровня рентабельности.

Неравномерность в уровне рентабельности отдельных товарных групп создает возможность выполнения и даже перевыполнения плана прибыли отдельными торговыми предприятиями не за счет снижения издержек обращения и выявления внутрихозяйственных резервов, а за счет изменений в составе товарооборота в сторону увеличения реализации высокорентабельных товаров. Необоснованное отклонение торговых скидок от товарного уровня издержек обращения ослабляет значение прибыли, рентабельности и других стоимостных показателей хозяйственной деятельности. Интересы укрепления хозрасчета и развертывания товарооборота требуют, чтобы соотношение прибыли и издержек обращения в составе торговых скидок было оптимальным по всем товарам, чтобы торговые предприятия были в равной мере заинтересованы в продаже любых товаров. Это позволит свести колебания в уровнях рентабельности до минимума. Только в таких условиях торговая скидка могла бы быть важным экономическим рычагом выполнения плана товарооборота по всем ассортиментным группам.

Разработкой системы торговых скидок решается вопрос об установлении научно обоснованного уровня рентабельности, что имеет значение не только для торговли, но и для других отраслей народного хозяйства. "Мы рассматриваем прибыль и рентабельность, — указывается в решениях XXIV съезда КПСС, — как важные показатели эффективности производства. Вместе с тем прибыль — это основной источник не только хозрасчетных фондов предприятий и объединений, но и важнейший источник доходов государственного бюджета".²

Основным направлением совершенствования торговых скидок является приближение их к общественно необходимым затратам труда в торговле, что настоятельно требует организации учета издержек обращения по товарным группам, научной разра-

² Материалы XXIV съезда КПСС. М., 1972, 169.

Таблица 1. Зависимость уровня рентабельности от размера товарооборота, % к товарообороту

Группа кооперативов по величине товарооборота	Издержки обращения	Прибыль от торговой деятельности
До 1 млн.руб.	7,09	1,52
От 1 до 2 млн.руб.	6,79	1,19
От 2 до 3 млн.руб.	6,20	1,24
Свыше 3 млн.руб.	4,90	1,44

ботки методики их определения и установления соответствующей отчетности.

Торговые скидки должны быть дифференцированы с учетом особенностей работы отдельных кооперативов, чтобы обеспечить одинаковые условия для образования нормальной прибыли во всех организациях потребительской кооперации. Отсутствие должной дифференциации торговых скидок приводит к тому, что мелкие потребительские общества с повышенным уровнем издержек обращения часто являются высокорентабельными за счет уменьшения доли скидок другим кооперативам. Такое положение не способствует укрупнению мелких организаций, не мобилизует их на изыскание резервов сокращения расходов (табл. 1).

Дифференциация торговых скидок является необходимым условием экономически обоснованного распределения доходов между потребительскими обществами.

В настоящее время часть реализованных торговых скидок используется на уценку неходовых товаров устаревших фасонов и моделей. Иногда неходовая продукция уценивается за счет средств, выделяемых из бюджета, что не влияет на прибыль промышленных предприятий, а они должны нести материальную ответственность за выпуск неходовых товаров, принимая участие в оплате Госбанку процентов за кредит (за ссуды Госбанку на кредитование малоходовых товаров, находящихся в сфере обращения) или выделяя средства на уценку товаров. Это стимулировало бы выпуск товаров только с учетом заказов торговых организаций и способствовало бы укреплению хозяйственных отношений между торговлей и промышленностью.