

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТОРГОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Н.Ф. Ольховик

РЕЗЕРВЫ СНИЖЕНИЯ ИЗДЕЖЕК ОБРАЩЕНИЯ В ТОРГОВЛЕ

Уровень издержек обращения является одним из важнейших качественных показателей работы торговых предприятий и организаций. Он отражает достигнутые успехи в развитии товарооборота, в осуществлении режима экономии, показывает, во что обходится народному хозяйству доведение товаров от производства до потребителей.

Как известно, изменение размеров (уровней) издержек обращения оказывает существенное влияние на уровень рентабельности торговых организаций.

Сумма издержек обращения по розничной торговле Минторга БССР за 1958—1973 гг. возросла с 28,8 млн. руб. до 130,6 млн. руб., а уровень — с 3,99 до 4,57% к товарообороту.

Размеры изменения уровня издержек обращения в отдельные периоды были не одинаковы.

За 1958—1966 гг. уровень издержек обращения увеличился на 1,18% к товарообороту, в том числе в 1961 г. на 0,28% в связи с изменением тарифов на перевозки; в 1965 г. на 0,29% в связи с повышением минимального уровня заработной платы торговым работникам и в 1966 г. на 0,15% в связи с повышением ставок арендной платы. С 1967 г. наметилась тенденция снижения уровня издержек обращения, особенно заметными темпами это отмечалось в девятой пятилетке, чему в значительной мере способствовал массовый перевод торговых организаций и предприятий на новый порядок планирования и экономического стимулирования.

В результате проведенной работы по переводу торговых организаций и предприятий на новые формы хозяйствования и повышения материальной заинтересованности торговых работников в экономии государственных средств за 1971—1973 гг. уровень издержек обращения сократился на 0,49% к розничному

товарообороту, что дало возможность сократить за этот период расходы по доведению товаров до потребителей на 14

млн. руб. ($\frac{2859,2 \cdot 0,49}{100}$).

Уровень издержек обращения за этот период снизился по всем торгам системы Министерства торговли БССР, за исключением Гомельского плодоовощторга, Гомельской торговой фирмы и Мстиславского горпищеторга. Существенно изменилась и структура издержек обращения розничной торговли.

Как известно, одной из основных статей издержек обращения в розничной торговле являются расходы на заработную плату, которые занимают удельный вес 46,5% в общих расходах.

За 1971—1973 гг. расходы на заработную плату сократились на 0,38% к товарообороту, в том числе на 0,13% за счет перевода торговых организаций на новый порядок планирования и экономического стимулирования, после чего выплата премий торговым работникам, кроме продавцов и кассиров, производится не из фонда заработной платы, а из фонда материального поощрения. Кроме того, опережающий рост производительности труда торговых работников дал возможность снизить уровень издержек обращения на 0,25% к товарообороту, что привело к образованию относительного снижения расходов по этой статье на 7,2 млн. руб. ($\frac{2859,9 \cdot 0,25}{100}$).

Расходы по доставке товаров в торговую сеть снизились за этот период на 0,11% к товарообороту, что вызвано более рациональным использованием автомобильного транспорта, а также расширением централизованной доставки товаров в торговую сеть.

Снизилась также расходы по аренде и содержанию зданий, помещений, сооружений и инвентаря на 0,02%, хотя за этот период несколько ухудшилась фондоотдача. Если в 1970 г. она составляла 18 тыс. руб., то в 1973 г. — 17, 5 тыс. руб. Снижение фондоотдачи объясняется в основном большой работой торговых организаций и предприятий по реконструкции торговой сети и заменой устаревшего оборудования; повысились на 0,01 % расходы по текущему ремонту.

В результате принимаемых мер по сокращению административно-управленческого персонала снизились на 0,03% к товарообороту административно-управленческие расходы.

Для правильной оценки и изучения динамики уровня издержек обращения необходимо детальное и глубокое исследование от-

дельных факторов, оказывающих влияние на размер расходов торговых организаций и предприятий.

Уровень издержек обращения в торговле в значительной мере зависит от размеров тарифных ставок, по которым торговля рассчитывается за услуги, оказываемые другими отраслями (транспорт, связь, коммунальное хозяйство и т.д.). Действующая же в настоящее время система тарифов и ставок арендной платы недостаточно обоснована. Так, в основе арендных ставок лежит не принцип возмещения затрат арендодателя, а принцип "платежеспособности" арендаторов. Торговые предприятия рассчитываются за арендуемые помещения по самому высокому тарифу, который в 3 раза превышает тарифы для других организаций и в 2,5 раза выше норм амортизации по каменным зданиям.

В 1973 г. только в пишеторгах Минска разница между арендной платой и суммой амортизации по арендованным торговым помещениям составила свыше 300 тыс. руб.

Торговые организации несут большие расходы и в результате неэквивалентных взаимоотношений с поставщиками по операциям с инвентарной тарой. Согласно новому преysкуранту, введенному Госкомитетом цен Совета Министров СССР с 1 июня 1967 г., залоговые цены на инвентарную тару установлены в 1,5--2 раза выше оптовых. Кроме того, износ инвентарной тары оплачивается по завышенным нормам амортизации, что приносит большие доходы поставщикам в ущерб розничным торговым организациям и предприятиям.

Так, при средней стоимости ящика из-под молока 1,5 руб. и нормы амортизации 2 коп. за один оборот продовольственные торги Минска платят, помимо возмещения полной стоимости ящиков Мингормолзаводу, около 10 тыс. руб. в год. Аналогичное положение по бидонам из-под молока и сметаны.

В ряде случаев необоснованно высокие расходы несут розничные торговые организации при получении от поставщиков фасованных товаров. Так, при поставке фасованной муки Минский мелькомбинат № 5 взыскивает с розничных торговых организаций 25,4 руб. за фасовку одной тонны муки, что составляет около 55% торговой скидки, в то время как стоимость фасовки такого же количества муки в магазинах равна 10-12 руб., или 26% торговой скидки. В результате этого розничные торговые организации Минска ежегодно недополучают торговых скидок только по муке более, чем на 65 тыс. руб.

На снижение издержек обращения влияет, как это указывалось выше, рост производительности труда. За 1971--1973 гг.

производительность труда в розничной торговле повысилась на 15,1%, в том числе работников прилавка на 17,3 при росте средней заработной платы за этот период на 10,5% (правда, не все торговые организации еще полностью используют резервы повышения производительности труда, допуская превышение роста заработной платы). Одним из резервов роста производительности труда является перевод работников розничной торговли на сдельную оплату труда. На первое января 1974 г. на такой оплате работало 119 магазинов, в том числе 64 продовольственных, 9 овощных и 46 промтоварных.

Изучение работы этих магазинов показало, что правильно организованная сдельная оплата труда заинтересовывает каждого работника в росте товарооборота, дает возможность повышать зарплату на основе роста интенсивности и лучшей организации труда, побуждает работников постоянно изыскивать резервы увеличения оборота, следить за ассортиментом, выкладкой, лучше изучать спрос; продавцы сами требуют от администрации постоянного пополнения товаров, проявляют активный интерес к выполнению плана.

Об этом свидетельствуют показатели работы пяти магазинов Минска, в которых товарооборот за 1973 г. возрос на 12,6%, в то время, как в целом по торгам города — на 9%. При этом численность работников по сравнению с плановой уменьшилась на 21 чел., или на 7,4%. Все коллективы справились с доведенными до них планами товарооборота. Рост производительности труда в этих магазинах обгонял рост средней заработной платы, в результате чего снизились издержки обращения и повысилась рентабельность их работы.

Важным условием снижения издержек обращения является укрепление хозяйственного расчета. Так, все предприятия торговли Фрунзенского райпищеторга Минска были переведены на хозрасчет. До всех магазинов были доведены планы по прибылям; результаты их работы учитывались при выплате премиальных доплат руководящим работникам магазинов. Все это сыграло положительную роль в снижении уровня издержек обращения: за анализируемый период их уровень в этом торге снизился на 0,75% к товарообороту, в то время как в целом по розничной торговле министерства снижение издержек обращения за этот период составило — 0,49% к товарообороту.

Процесс расширения сферы применения хозяйственного расчета в розничной торговле Министерства торговли БССР продолжается. В 1973 г. количество хозрасчетных магазинов в

розничной торговле увеличилось по сравнению с 1966 г. почти в 1,9 раза, а их удельный вес достиг 37,2% против 20,7% в 1966 г.

Тормозом в развитии хозрасчета является отсутствие разработанных рекомендаций по переводу розничной сети на хозрасчет.

Одним из условий, способствующих росту числа хозрасчетных магазинов, является укрупнение торговой сети, осуществляемое путем реконструкции мелких и строительства новых крупных магазинов. В последние годы розничная сеть по размеру торговой площади росла значительно быстрее, чем по количеству магазинов. Так, за 1966-1973 гг. торговая площадь в розничной торговле увеличилась на 48,6%, а число магазинов -- на 4,8%. Торговая площадь в среднем на один магазин за этот период возросла со 110 м² до 155,9 м², или на 41,7%.

Однако, несмотря на значительный рост хозрасчетных предприятий в системе Министерства торговли БССР, степень внедрения хозяйственного расчета в ряде управлений торговли остается еще низкой. Так, удельный вес хозрасчетных магазинов по управлениям торговли колеблется от 23 до 61,3%. Самая высокая степень внедрения хозяйственного расчета наблюдается в розничной сети Минска, где самая крупная торговая сеть (в среднем на одно розничное торговое предприятие приходится 209,2 м² при 148,3 м² по местным торгам республики). Сравнительно уже сфера применения хозяйственного расчета в торгах Витебского, Могилевского и Минского областных управлений торговли, что отрицательно сказывается на экономии издержек обращения, так как большая часть предприятий розничной торговли в этих управлениях не отвечает за финансовые результаты своей работы и получает премиальную доплату только за выполнение плана товарооборота.

Укрупнение предприятий розничной торговли, на наш взгляд, должно происходить за счет создания объединенных дирекций по территориальному признаку, т.е. путем объединения близлежащих магазинов, что в значительной степени будет обеспечивать оперативное руководство и контроль за работой отдельных филиалов.

В промтоварной торговой сети укрупнение можно производить путем объединения магазинов по товарному признаку, что обеспечит лучшее изучение спроса на те или иные товары, а следовательно, и рост их реализации.

Немаловажное значение для внедрения хозрасчета и снижения издержек обращения имеет ликвидация параллелизма в работе торговых организаций отдельных городов и районов республики. В настоящее время Министерством торговли БССР уже внесено в Совет Министров Белорусской ССР предложение о создании в Борисове Управления торговли, фирм и объединений вместо действующих в настоящее время торгов и трестов и о создании специализированных торгов в Минске. Кроме того, изучается вопрос о целесообразности действия в отдельных городах наряду с местными торгами предприятий потребительской кооперации, УРСов и ОРСов.

Все это позволит улучшить изучение спроса, обслуживание населения и значительно уменьшит расходы государства по доведению товаров от производства до потребителя.

Серьезным резервом снижения издержек обращения является повышение экономической эффективности работы магазинов самообслуживания, так как эта форма торговли позволяет более полно использовать торговые площади, оборудование и механизмы, освобождает продавцов от ряда трудоемких операций, экономит рабочее время персонала и покупателей.

С расширением торговли на основе самообслуживания значительно повышаются качественные показатели работы магазинов.

Так, в магазине № 30 Брестского горпищеторга на 36,8% возрос товарооборот, на 5 чел. уменьшилась среднемесячная численность работников (в том числе на 3 чел. — количество продавцов); на 1,85% снизились издержки обращения, значительно возросла заработная плата работников (она составляет в среднем 100 руб. в месяц); повысилась производительность труда, прибыль и уровень рентабельности соответственно на 33,2%, 2 тыс. руб. и на 0,02%.

Положительных результатов в повышении экономической эффективности работы магазинов самообслуживания добились Минские мебельхозторг и промторг № 2, Молодечненской горпищеторг, Гомельская торговая фирма, Гомельский плодоовощторг и ряд других торговых организаций и предприятий. Рентабельность этих магазинов значительно выше, чем в целом по торгам.

Однако в отдельных торгах и предприятиях самообслуживания качественные показатели продолжают оставаться низкими.

Так, в Центральном райпищеторге Минска за 1973 г. по магазинам самообслуживания уровень издержек составил 5,88%

к товарообороту (в целом по торгу — 5,2%), в том числе потери товаров в пределах норм естественной убыли соответственно 0,41 и 0,25%, по заработной плате 2,56 и 2,49, в результате чего уровень рентабельности по магазинам самообслуживания составляет 1,74% (по торгу — 2,19%) .

Для повышения экономической эффективности работы магазинов самообслуживания, на наш взгляд, необходимо в продовольственных магазинах организовать торговлю промышленными товарами повседневного спроса, тем более, что опыт такой формы торговли уже имеется, и в отдельных магазинах реализация промтоваров составляет более 5% к общему обороту магазина.

Можно также организовать в этих магазинах продажу фасованных картофеля и овощей, что будет удобно для покупателя и увеличит объем товарооборота и нагрузку на 1 м² торговой площади, а где есть условия, открыть кафетерии, отделы кулинарии и полуфабрикатов.

В целях сокращения численности работников в магазинах самообслуживания и увеличения пропускной способности расчетных узлов необходимо более широко применять сдельную оплату труда, особенно контролеров-кассиров.

До сих пор не решен вопрос о полной поставке торговым организациям фасованных товаров. Магазинам приходится заниматься фасовкой в непригодных помещениях, где нет возможности в полной мере применить механизацию; поэтому фасовка обходится дорого, приводит к росту издержек обращения и к уменьшению и без того низкой рентабельности розничных торговых организаций.

Причем, если промышленные предприятия и занимаются фасовкой товаров, то свои расходы они относят за счет торговых организаций.

Так, кроме цены, торговые организации оплачивают поставщику муки и крупы расходы по расфасовке; мелькомбинаты взимают с торговых организаций и предприятий за фасовку более 50% торговой скидки и не заинтересованы поэтому в снижении стоимости этого процесса.

В целях не только сокращения расходов торговых организаций и предприятий, но и экономии государственных средств, необходимо перенести расходы по фасовке товаров на промышленные предприятия (поставщиков), а по товарам, поставляемым торговле в нерасфасованном виде, предоставлять ей дополнительную торговую скидку.

Дальнейшей разработки требуют вопросы использования имеющегося в торговле оборудования, ускорения оборачиваемости оборотных средств, совершенствования путей товародвижения, использования инвентарной и многооборотной тары, сокращения потерь товаров в пути, при хранении и реализации и т.д.

А.Н. Шклярник

НЕКОТОРЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СФЕРЫ ОБРАЩЕНИЯ

Специфический характер товарно-денежных отношений и их эффективное использование в развитии плановой экономики требует постоянного совершенствования стоимостного механизма во всех сферах общественного производства.

Десятая пятилетка будет пятилеткой повышения эффективности производства и качества продукции. Успешное осуществление этих задач будет зависеть не только от высоких темпов развития производства, но и от совершенствования сферы обмена и одной из ее важных отраслей — торговли.

К. Маркс неоднократно подчеркивал, что "... время обращения капитала вообще ограничивает время его производства..." и "... составляет необходимую часть времени его воспроизводства..."¹

Специфический характер социалистического товара, условия его производства и реализации находятся под воздействием плановых и стоимостных начал, что обеспечивает условия для оптимального оборота общественного продукта.

Необходимость обмена деятельностью, обмена продуктами труда присуща производству и потреблению, однако характер и специфика обмена в различных сферах далеко не одинаковы. Если обмен деятельностью в производстве прямо относится к нему, то в сфере обращения между производителями, создавшими этот продукт, и потребителями, для которых он предназначен, обмен осуществляется посредством купли-продажи.

1

К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 24, с. 142, 147.