

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.

В.И. Ленин писал: "Под товарным производством разумеется такая организация общественного хозяйства, когда продукты производятся отдельными, обособленными производителями, причем каждый специализируется на выработке одного какого-либо продукта, так что для удовлетворения общественных потребностей необходима купля — продажа продуктов (становящихся в силу этого товарами) на рынке".² И здесь отношения обмена являются непосредственно обособленными. Они осуществляются в специфической сфере, характер которой определяется степенью развития процесса разделения труда.

Обособление процесса обращения от производства определяется необходимостью оптимизации общественного производства, повышения эффективности оборота продукта. Это определило тот факт, что реализация товаров стала "... не побочной операцией производителя, а исключительной операцией особого рода".³

Однако выделение реализации товаров в особую отрасль — торговлю — вовсе не означает ее полной замкнутости. Сфера товарного обращения тесно взаимодействует с производством, распределением, потреблением, и характер этих отношений определяется уровнем развития производительных сил, общественным разделением труда, особенностями товара, структурой общественного производства. Чем они совершеннее, тем сложнее формы реализации продукта, тем четче должен быть механизм воздействия их на производство, распределение и потребление.

Следовательно, товарное обращение при социализме представляет определенную, относительно сложную сторону социалистических производственных отношений. Проявляются они в формах и функциях, выражающих эти отношения. Однако в работах политэкономического и экономического плана в понятие функций торговли вкладывается иногда различный смысл, он не дает четкого представления об их границах и структуре. Очень часто функции торговли смешивают с ролью торговли, выполняемой в процессе общественного производства.

К. Маркс подробно и всесторонне исследовал этот вопрос и, указывая на наличие двух групп функций, выполняемых в процессе реализации товарной массы, функцию купли-продажи вы-

2

Ленин В.И. Полн. собр. соч., т. 1, с. 86.

3

Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т. 25, с. 281.

делял как истинную важнейшую функцию торговли;⁴ все другие определены в экономической литературе⁵ как разнородные, дополнительные. К ним часто относятся функции, связанные с доработкой товаров, в том числе и фасовкой. В связи с этим возникают определенные трудности в стимулировании реализации товаров, повышения ее эффективности: и в теории, и в практике определяются обязательства торговли по доработке, куда включаются операции и по фасовке, хотя все это связано с особенностями технологических процессов, органически присущих той или иной фазе общественного производства.

Более четкое определение места торговли в процессе общественного воспроизводства позволит сосредоточить усилия каждой отрасли на специфических, присущих им отношениях, связанных с производством и реализацией продукции, повысить их эффективность.

Однако наиболее рациональное осуществление обмена зависит не только от теоретических посылок, связанных с определением места, роли и функций обмена в общей структуре производственных отношений, но и от других факторов из области экономики и организации управления торговыми процессами. Это прежде всего показатели, обеспечивающие эквивалентный обмен деятельностью в рамках хозяйственных отношений. Сфера обращения для осуществления отношений обмена на базе хозяйственного расчета должна иметь показатели, наиболее достоверно определяющие не только общественно необходимые издержки обращения, но и долю прибыли, которая состоит из двух частей создаваемых промышленностью и торговлей.

Отраслевые издержки обращения и прибыль, составляющие основу общественно необходимых затрат труда в торговле, определяют цену, устанавливаемую обществом на осуществление процесса реализации товаров. От того, насколько правильно будет определена цена и величина ее составляющих, будет зависеть в конечном итоге результативность хозяйственных отношений непосредственно в торговле и во взаимосвязях ее с производством.

4

Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т. 25, ч. 1, с. 309.

5

Политический словарь. М., 1972, с. 317.

Такой ценой, обеспечивающей обмен в условиях планово-стоимостных отношений, является скидка: в розничной торговле — торговая, а в оптовой — оптово-сбытовая.

Отмечая связь цен с процессом общественного воспроизводства, К. Маркс писал: "... определенные предположительные отношения цен обуславливают процесс воспроизводства".⁶

Характер и принципы научного планирования скидок определяются общими теоретическими и методологическими посылками теории трудовой стоимости К. Маркса и ее положениями, развитыми В.И. Лениным и советскими экономистами.

Смена формы стоимости осуществляется во времени и пространстве и для нее необходимы затраты живого и овеществленного труда. Причем они должны быть количественно выражены и определяться пределами (уровнями), размер которых плановое общество в состоянии установить для осуществления процесса реализации товарной массы на том или ином этапе своего развития.

Технический прогресс и совершенствование организации общественного производства вызывают постоянное изменение затрат живого и овеществленного труда, которое должно своевременно учитываться с тем, чтобы общество имело возможность правильно регулировать отношения по поводу производства и реализации продукции.

Опыт использования системы скидок показывает, что в настоящее время из-за несвоевременной корректировки торговых и оптово-сбытовых скидок в процессе обмена по ряду товаров возникают неэквивалентные отношения, что приводит к созданию условий для появления выгодных и не выгодных для реализации товаров: одни из них приносят прибыль большую, чем это установлено общественным нормативом, а другие — убыточны, хотя крайне необходимы для удовлетворения общественных потребностей.

Анализ учета и планирования издержек обращения и прибыли в розничной и оптовой торговле показывает, что в этой области имеется ряд недостатков, влияющих на эффективное функционирование торговли. Так, в ряде случаев не обеспечивается (или недостаточно обеспечивается) получение прибыли, необходимой для нормальной хозяйственной деятельности. Это касается тех групп товаров, реализованное наложение на которые ниже, чем

6

Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т. 25, ч. 1, с. 279.

суммарная величина издержек обращения и прибыли. К таким товарам относятся льняные, шелковые и хлопчатобумажные ткани, детские швейные изделия, детские игрушки и др.

Существенным недостатком, влияющим на правильную оценку работы торговых предприятий, является то, что до настоящего времени издержки обращения планируются и учитываются в основном по магазинам в целом, реже по секциям и отделам. В таком случае нивелируется характер и особенности реализации товарных групп, обладающих различной издержкостемостью, что экономически не способствует реализации товаров, материальные и трудовые затраты на которые существенно различаются. Необходимо расширить практику учета издержек обращения по товарным группам, что явится условием правильного определения общественно необходимого их уровня, а также научно обоснованных торговых скидок.

Важным условием повышения эффективности работы торговых предприятий и организаций при высоких темпах роста производства, расширения ассортимента и улучшения качества товаров является дифференцированное установление торговых скидок на товары с временно повышенной ценой (товары-новинки). Анализ производства и реализации их доказывает необходимость повышения на них издержек (на рекламу, изучение спроса и др). В результате снижаются рентабельность и другие важнейшие показатели хозяйственной деятельности.

Экономический механизм торговых скидок необходимо использовать и для совершенствования процесса товародвижения. В настоящее время уровень скидок не зависит от звенности товародвижения. Вместе с тем интересы совершенствования управления торговлей требуют дифференциации скидок в зависимости от того, сколько звеньев проходит товар на пути от производства до потребителя. Нормальная торговая скидка должна устанавливаться с учетом двухзвенной системы товародвижения; при увеличении или уменьшении количества звеньев скидка должна соответственно изменяться в противоположную сторону от установленного уровня.

Опыт работы торговых организаций и предприятий показывает, что им приходится, ввиду особенностей производства и реализации товаров народного потребления, накапливать в необходимых объемах сезонные товары, чтобы своевременно иметь достаточно полный ассортимент. Накопление товаров требует значительных затрат труда и средств, которые установленный уровень реализованного наложения не учитывает. Следовательно,

сезонное накопление запасов, экономически слабо стимулируется, и возможность наиболее полного удовлетворения запросов потребителей снижается. Создавшееся положение можно изменить путем установления к основной скидке надбавки, учитывающей общественно необходимый уровень затрат на сезонные накопления.

На рентабельность торговых предприятий и организаций оказывает влияние отсутствие единства розничных цен и торговых скидок. На значительную группу товаров сейчас цены устанавливаются по республике, а торговые скидки — в целом по стране. При таком порядке слабо учитываются объективный характер и особенности реализации отдельных товарных групп в различных экономических регионах. Установление же торговых скидок по месту утверждения розничных цен (одновременно с их утверждением) создало бы условия для более обоснованного установления общественно необходимых затрат труда и уровня торговых скидок, а также повышения эффективности торговой-хозяйственной деятельности организаций и предприятий.

Важным условием повышения эффективности работы торговли является учет изменения массы реализованного наложения, возникшего в результате снижения или повышения розничных цен. При существующем методе планирования уровень торговых скидок устанавливается в процентах к товарообороту. В этом случае при изменении товарооборота в ту или иную сторону (в связи с изменением цен) рентабельность торговых предприятий и организаций колеблется, независимо от фактических затрат, связанных с продажей товаров. При росте товарооборота повышается прибыль (затраты остаются прежними); при снижении цен по различным причинам, не зависящим от работы предприятий, рентабельность торговли снижается. Следовательно, нельзя признать единственным и обоснованным метод определения реализованного наложения путем отнесения установленного процента скидки по товарной группе лишь к розничному товарообороту. В качестве основы планирования скидок необходимо использовать и другие показатели, например, нормативный уровень издержек обращения, заработную плату и др.

Для реализации непродовольственных товаров сложного ассортимента необходимо создание специфических условий (набор ассортимента, его размещение, доработка и подготовка к продаже, проверка качества, примерка и т.д.), однако это трудно осуществить в небольших, особенно смешанных торговых предприятиях.

Целесообразно было бы установить торговые скидки с учетом специализации торговых предприятий, чтобы они могли иметь определенную экономическую выгоду, ибо создание условий для реализации товаров требует дополнительных затрат живого и овеществленного труда на реализацию продукции.

Осуществление указанных мероприятий, учитывающих стимулирование торгово-хозяйственной деятельности, требует постоянного дальнейшего обоснования уровня торговых скидок. Определение его связано с обоснованием среднего уровня издержек обращения и прибыли, а также уровня отклонения их под влиянием учета факторов, повышающих эффективность торговли и культуру обслуживания покупателей.

Опыт показывает, что планирование общественно необходимого уровня издержек обращения и прибыли должно осуществляться на определенную перспективу в течение срока действия торговой скидки. Поэтому проблема прогнозирования издержек и прибыли, обеспечивающих хозяйственные условия обмена, является важным условием обоснования уровня скидок.

В основу планирования издержек обращения и прибыли целесообразно класть не фактические, а планоно-нормативные данные. Для этого должны быть разработаны и внедрены соответствующие нормативы расхода живого и овеществленного труда на реализацию товаров. Кроме того, для планирования общественно необходимого уровня издержек обращения и прибыли следует учитывать изменения, которые произойдут в плановом периоде действия торговых и оптово-сбытовых скидок.

Такие изменения могут быть определены различными методами (включая и экспертный), однако, на наш взгляд, наиболее эффективным является экономико-статистический метод, основанный на выявлении корреляционной зависимости между резульативным (издержки или прибыль) признаком и факторами, на него влияющими.

В связи с изложенным торговая скидка может быть определена по следующей формуле:

$$C_i = \frac{(\bar{J}_i + n_1 F_i + n_2 Z_i) + \Delta \Xi_i}{\sum_{i=1}^T J_i} 100 ,$$

где C_i — уровень торговой скидки на i товар; J_i — средние планоно-нормативные издержки обращения i -го товара; n_1 — норма прибыли, пропорциональная фондам, участвующим в реализации i -го товара; n_2 — норма прибыли, пропорциональ-

ная заработной плате работников, реализующих i товар; F_i — стоимость фондов, обеспечивающих реализацию i -го товара; Z_i — зарплата работников, реализующих i -ую группу товаров; $\sum_{i=1}^n T$ — товарооборот торговых предприятий, реализующих i -ый товар.

При необходимости дифференциации скидки с целью обеспечения учета различных факторов, стимулирующих реализацию продукции, должно быть определено $\pm \Delta \Xi_i$ (приращение или снижение общественно необходимого уровня затрат, обеспечивающих такое стимулирование). Повышение гибкости цен торговли позволит создать условия для ускорения оборота товаров в сфере обращения и явится важной предпосылкой повышения ее эффективности.

И.И. Цодиков, А.М. Иванишев, Л.С. Маргалик

ПОВЫШАТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

Основная задача оптовой торговли состоит в том, чтобы быстро и с наименьшими материальными и трудовыми затратами доставить до потребителей все возрастающую массу товаров, обеспечив при этом сохранность их потребительских свойств. Выполнение ее возможно только при наличии разветвленной и хорошо работающей складской сети, позволяющей аккумулировать товарные запасы и оперативно маневрировать ими, бесперебойно и комплектно обеспечивая товарами предприятия розничной торговли.

Концентрация и хранение товарных запасов на складах оптовых организаций позволяет (за счет сокращения запасов в розничной сети) в значительной мере уменьшить издержки обращения и ускорить товарооборачиваемость. Так, с увеличением товарных запасов на 1 млрд.руб. в розничной сети общая сумма издержек обращения в торговле возрастает на 430 млн.руб., а с увеличением товарных запасов на 1 млрд.руб. в оптовой торговле общие издержки обращения увеличиваются на 166 млн.руб.¹

¹ Соломатин А.К. Развитие оптовой торговли в современных условиях. — В кн.: Вопросы планирования и учета. Л., 1972.