

Типичные расчеты по определению издержек обращения целесообразно производить не реже одного раза в 5 лет, отдельно для каждого региона, города и села, специализированной и неспециализированной сети.

*М. И. Баканов, докт. экон. наук, Л. С. Найденова (ЗИСТ)*

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ ВАЛОВЫХ ДОХОДОВ В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ КУЛЬТТОВАРАМИ

Источниками возмещения затрат и образования прибыли в торговле, как известно, являются оптово-сбытовые и торговое скидки, представляющие собой доходы торговли и долю ее в цене товара.

По большинству непродовольственных товаров установлены дифференцированные оптово-сбытовые скидки и предусмотрен единый источник формирования валовых доходов. Однако по целому ряду товаров народного потребления, которые реализуются через оптовые предприятия Росхозторга, Роскультторга и частично Росгалантереи, источниками покрытия расходов и получения прибыли служат наценки в пользу опта и дополнительные скидки поставщиков на возмещение транспортных расходов по отправке товаров в розничную сеть.

Поскольку в оптовой торговле непродовольственными товарами нет единых принципов формирования валовых доходов, различен и удельный вес прибыли от реализации в итоговой ее величине.

Так, если в целом по оптовым организациям Министерства торговли СССР этот показатель составляет 70,5 %, то в Торгодежде — 64,9, Обувьторге — 69, Оптгалантерее — 73,1, Культторге — 40,3 %. Как следует из табл. 1, кроме прибыли от реализации то-

*Табл. 1. Образование прибыли в оптовых организациях Минторга СССР в 1980 г. (в % к итогу)*

Показатели	Всего в оптовых организациях	Торг-одежда	Обувь-торг	Оптгалантерея	Культторг
Прибыль от реализации	70,5	65,9	69,0	73,1	40,3
Отчисления, полученные:					
от возмещения транспортных расходов	3,9	—	—	5,8	32,7
от перераспределения торговых скидок	8,2	16,4	0,3	1,5	0,6
на покрытие административных расходов	0,4	0,7	1,2	0,1	0,7
за работы и услуги	0,5	—	—	2,9	1,2
Прибыль по операциям с тарой	0,6	0,1	—	0,4	0,1
Штрафы, пени, неустойки	15,4	17,8	29,4	16,1	24,8
Прочая прибыль	0,5	0,1	0,1	0,1	0,1

варов, на конечную величину прибыли торгующих организаций оказывают влияние и другие доходы: в Торгодежде — отчисления, полученные от перераспределения торговых скидок, которые составляют 16,4 %, в Культторге 32,7 % занимают отчисления, полученные на возмещение транспортных расходов.

Отсутствие единой системы формирования валовых доходов превращает оптовую торговлю непродовольственными товарами в разнорентабельную. Эти колебания вызваны различиями в составляющих рентабельности: уровнях валовых доходов и издержек обращения (табл. 2). Существующее же соотношение между указанными величинами нельзя признать оптимальным.

**Табл. 2. Уровни валовых доходов и издержек обращения оптовой торговли непродовольственными товарами по Минторгу РСФСР (в % к обороту, за 1980 г.)**

Показатели	Торг- одежда	Обувь- торг	Галанте- рея	Культ- торг	Хозторг
Уровни издержек обращения	0,545	0,871	0,886	1,054	1,633
Уровни валовых доходов	0,915	1,267	1,946	2,302	3,079

Вариационный размах издержек обращения и валовых доходов велик. Максимальный уровень издержек обращения превышает минимальный в 3 раза, валовых доходов — в 4 раза.

Принципиальной особенностью одиннадцатой пятилетки являются более высокие темпы роста продукции отраслей промышленности группы «Б» по сравнению с продукцией отраслей группы «А». Так, рост товаров культурно-бытового и хозяйственного назначения намечается к концу пятилетки увеличить в 1,4 раза.

Опережающие темпы развития производства товаров народного потребления ставят перед оптовой торговлей культтоварами важные задачи по соблюдению хозрасчетных требований, обеспечению необходимой рентабельности в сочетании с высоким уровнем обслуживания населения.

Оптовая торговля культтоварами высокорентабельна; ее рентабельность значительно превосходит соответствующий показатель оптовой торговли в целом по стране. Однако положение с рентабельностью этой системы по ряду причин благополучным считать нельзя. Так, в Роскультторге происходит постоянное снижение рентабельности (с 1,453 % в 1971 г. до 1,248 % в 1980). За 10 лет уровень валовых доходов снизился на 11 %, а издержек обращения — на 7,1 %. Опережающие темпы снижения валовых доходов по сравнению с издержками обращения не могли не сказаться отрицательно на хозяйственно-финансовой деятельности оптовой системы.

Основной источник доходов — наценка хотя и возмещает в целом по конторе произведенные расходы (уровень наценки составил в 1980 г. 1,248 %, издержек — 1,054 %), обеспечивает весьма низкий уровень рентабельности, а по ряду оптовых баз (Ставрополь-

ская, Липецкая, Ленинградская спорттоваров, Московская канцтоваров) полученные наценки не возмещают даже произведенных затрат по реализации. Результаты исследований позволяют сделать вывод о том, что действующие наценки, кроме того, не создают равной заинтересованности в торговле товарами с высокой и низкой издержкостемостью, создавая проблему «выгодных» и «невыгодных» товаров. Так, в Роскультторге убыточна реализация канцелярских товаров (уровень наценки 1,331, издержек — 1,336 %), спорттоваров (соответственно 1,392 и 1,696 %), мототоваров (0,877 и 1,189 %). На грани убыточности ведется реализация игрушек (уровень наценки 1,685, издержек — 1,589 %).

Для обеспечения необходимого уровня рентабельности оптовые предприятия используют дополнительные скидки, предназначенные только для покрытия расходов по отправке товаров в розничную сеть. Эти скидки в среднем по торгу в 7 раз, а по отдельным базам в 45 и 23 раза выше произведенных расходов.

Однако доля дополнительных скидок в доходах оптовых баз постоянно снижается. Так, при общем уменьшении валовых доходов Роскультторга за 10 лет на 10,7 % размер дополнительных скидок снизился на 25,2 %, что явилось результатом постоянного пересмотра размера дополнительных скидок поставщиками в сторону уменьшения.

В ходе исследования дополнительные скидки были проанализированы по товарным группам 20 баз Роскультторга.

Как следует из табл. 3, разница между полученной и использованной дополнительной скидкой на переправку велика. В наибольшей степени этот разрыв характерен для спортивных товаров, мотовелотоваров, фотокинотоваров.

Табл. 3. Сводные экспериментальные данные о дополнительной скидке на переправку товаров по товарным группам оптовых баз Роскультторга (в % к обороту)

Товарные группы	Дополнительная скидка	
	Полученная	Использованная
Канцтовары	1,504	0,289
Игрушки	1,280	0,368
Музтовары	0,648	0,166
Фотокинотовары	1,579	0,148
Радиотовары	0,606	0,134
Спорттовары	2,204	0,295
Часы	0,316	0,100
Мотовелотовары	1,921	0,266
Итого по торгу	1,163	0,115

Дело в том, что из всех поставок товаров в розничную сеть оптовыми базами Роскультавтомобильного транспорта лишь 16,6 % производится железнодорожным (водным) транспортом (именно на покрытие этих расходов и предоставляется дополнительная скидка). Остальная же часть товаров отправляется в розницу автотранспортом. Однако базы получают скидку на весь поставляемый промышленными предприятиями товар. Отсюда ясна причина высокого уровня неиспользованной дополнительной скидки.

Совершенно не выдерживает критики положение с расчетами дополнительной скидки. Имеющиеся расчеты — многолетней давности, составлены без учета предстоящего количества отправок по железной дороге.

В настоящее время заводы-поставщики начали пересмотр размера дополнительных скидок и требуют, согласно п. 69 инструкции № 500 «О порядке применения торговых и оптово-сбытовых скидок на товары народного потребления», предоставлять им отчетные данные о фактических расходах на переотправку. Это ставит в крайне затруднительное положение такие базы, как Омскую, где произведенные отгрузки по железной дороге составляют лишь 3,6 % всех отправок, Орловскую, Липецкую и др. Если бы дополнительные скидки были определены на основании сложившихся затрат, это означало для Роскультавтомобильного транспорта потерю доходов на сумму более 3 млн. руб.

Несмотря на имеющуюся тенденцию к снижению уровня, суммы дополнительных скидок на сегодняшний день остаются настолько значительными, что составляют 45,2 % в валовых доходах конторы. В данном случае нарушается один из основных принципов хозяйственного расчета — зависимость конечных результатов от производственной деятельности коллектива.

При рассмотрении издержек обращения оптовых баз Роскультавтомобильного транспорта обращает на себя внимание низкий уровень транспортных расходов ряда баз. Так, при среднем уровне этих расходов по торговле 0,136 % к обороту у Владимирской базы они составили 0,036, Рязанской — 0,058 %, Пензенской вообще отсутствуют, а у Удмурдской и Чувашской баз в отчете отражены «красным».

В Роскультавтомобильном торговле 83,4 % поставок в розничную сеть производится централизованно автотранспортом самих баз или транспортом автохозяйств. Как показали исследования, процент отчислений за транспортные услуги, взимаемые с розницы, также недостаточно экономически обоснован. Поэтому разница между расходами оптовых баз по доставке товаров в магазины и полученными суммами за услуги составила 139,8 тыс. руб. На эту сумму и были уменьшены транспортные расходы оптовых баз.

Несомненно, что централизованная доставка товаров в магазины является экономически выгодной в сравнении с вывозом товаров с баз и складов оптовых организаций силами и средствами розничных предприятий. Однако, как показывает опыт работы оптовых организаций Минторга УССР и других республик, централизованную доставку в магазины необходимо сделать не услугой,

а обязанностью опта. Это ведет к сокращению совокупных транспортных расходов и рациональному использованию транспортных средств.

Рассматривая экономические отношения между оптовыми предприятиями и розничным звеном, нельзя не заметить их неэквивалентности. Это проявляется, в частности, и в том, что оптовые базы организуют транзитный оборот без участия в расчетах, оказывая тем самым услугу розничной торговле. Однако они не получают никаких доходов на возмещение расходов по данному виду оборота. Значительная же часть оптовой реализации товаров (55,6 %) Роскультагорта связана с организуемым транзитным оборотом.

Кроме оптового товарооборота по реализации товаров покупателям, на оптовое звено возложено осуществление внутрисистемного отпуска и межреспубликанских поставок, производимых в основном транзитом без участия в расчетах. Если же суммировать весь организуемый транзитный оборот — реализацию и отпуск, — то он составляет 79 % общего валового товарооборота конторы. Это — весомая часть деятельности организации, не возмещаемая никакими источниками покрытия. По-видимому, из-за отсутствия информации об издержкостности данной формы оборота создается представление о незначительности указываемых расходов. Однако это не так. Оптовое звено несет такие расходы по осуществлению организуемого оборота, как канцелярские, почтово-телеграфные, командировочные, часть заработной платы работников, занятых этим оборотом, а также часть расходов по аренде и содержанию помещений. Исследования, проведенные на оптовых базах Роскультагорта, показали, что расходы по организуемому транзитному обороту значительны и составляют 0,036 % к обороту. Как видно из табл. 4, они колеблются по товарным группам от 0,032 % по группе часов до 0,040 % по канцелярским товарам.

Табл. 4. Сводные экспериментальные данные об издержках обращения организуемого транзитного оборота по товарным группам оптовых баз Роскультагорта (в % к обороту)

Всего	Канц- товары	Игрушки	Музтовары	Фотокино- товары	Радио- товары	Спорт- товары	Часы	Мото- товары
0,036	0,040	0,039	0,034	0,035	0,034	0,038	0,033	0,038

Если же учесть, что организуемый транзитный оборот Роскультагорта равнялся в 1980 г. 11261 млн. руб., то при среднем уровне расходов 0,036 % к обороту издержки по его осуществлению составили около 4 млн. руб. Как видим, отсутствие источников покрытия расходов по организуемому транзиту не может не оказывать отрицательного воздействия на состояние рентабельности и хозяйственного расчета оптовых баз. Дальнейшее развитие оптовой торговли потребует рационального снабжения розничной сети наиболее экономичной формой товародвижения (транзитной или

складской). Предоставление опту скидок по организуемому транзиту способствовало бы завозу на склады лишь тех товаров, которые нуждаются в складской реализации, чтобы оптовое звено делало выбор в пользу той или иной формы товародвижения на основе объективной предпосылки — ассортиментной сложности товаров.

Таким образом, несоответствие существующих на сегодняшний день в Роскультторге размеров валовых доходов произведенным затратам по осуществлению торгового оборота приводит к неэквивалентным отношениям оптового звена с: 1) промышленностью — оптовые базы получают излишние доходы на неосуществляемые перевозки товаров, а промышленные предприятия несут значительные внепроизводственные расходы по несуществующим операциям; 2) розничным звеном — с одной стороны, оптовые базы не получают никаких доходов на возмещение транзитных операций, с другой — получают их в размерах, превышающих действительные, искусственно завышая транспортные расходы розничного звена. Все это приводит в конечном итоге к принижению роли экономической работы, творческого подхода к анализу результатов хозяйственной деятельности.

Преодолеть создавшееся положение можно путем установления единой системы оптово-сбытовых скидок, базирующихся на обоснованном планировании издержек обращения и прибыли с учетом нормативов расходов по каждой товарной группе и форме оборота.