

ПРОБЛЕМА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ ВАЛОВЫХ ДОХОДОВ

Валовые доходы в оптовой торговле представляют собой сумму оптово-сбытовых скидок, установленных в процентах к стоимости товара. Эти суммы предназначены для покрытия расходов оптовых предприятий и получения ими определенной прибыли. По целому ряду товаров — хозяйственным, культурно-бытовым и частично галантерейным — оптово-сбытовые скидки отсутствуют вообще. Чтобы покрыть произведенные расходы и получить прибыль от реализации, оптовые предприятия удерживают часть торговой скидки при отпуске названных видов товаров со своих складов и баз и получают дополнительные скидки поставщиков по дальнейшей отправке их розничным торговым организациям.

Налицо два источника образования валовых доходов по хозяйственным, культурно-бытовым и галантерейным товарам в отличие от всей остальной массы непродовольственных товаров. Первый источник — часть торговой скидки, получаемая оптовыми организациями. Источник считается нормативным, так как размер и порядок предоставления части торговых скидок для оптовых звеньев устанавливаются инструкцией о порядке применения торговых и оптово-сбытовых скидок на товары народного потребления Государственного Комитета СССР по ценам (пункт 67).

Однако нельзя считать этот источник образования валовых доходов абсолютно обоснованным из-за отсутствия данных о совокупных затратах оптовой и розничной торговли и о доле каждого звена в общей торговой скидке. В самом деле, на протяжении ряда лет по хозяйственным товарам оптовые базы удерживают в свою пользу 25 % торговой скидки, культтоварам — 15, галантерейным товарам — 15 % торговой скидки (в потребкооперации — 10 % по культтоварам и 20 % — по хозтоварам). При этом совершенно отсутствует информация о величине затрат каждого из звеньев торговли по реализации этих товаров и о том, насколько соответствуют получаемые доходы производственным затратам.

Необоснованность распределения общей торговой скидки по отдельным видам товаров является первым серьезным недостатком системы образования валовых доходов.

В 1981 г. часть торговых скидок в пользу оптового звена составила 51 % всех доходов в Росхозторге и 33 % — в Роскультторге. При этом необходимо учитывать одно обстоятельство: при организуемом обороте, т. е. транзите без участия в расчетах, розничная торговля оставляет в своем распоряжении всю торговую скидку целиком, так как оптовые предприятия удерживают часть скидки только при реализации со складов. Организуемый оборот, который составляет основу всей реализации в республиканских объединениях, совершенно лишен источников покрытия расходов и получения прибыли.

Тем не менее доля транзита без участия в расчетах составила в 1981 г. в Росхозторге $\frac{3}{4}$ всего оборота, Роскультторге — свыше $\frac{1}{2}$, Росгалантерее — около $\frac{1}{3}$ всего оборота. Однако то обстоятельство, что затраты по транзиту без участия в расчетах лишены источников покрытия, приводит к необходимости изыскания нецелевых источников. Это второй серьезнейший недостаток существующей системы образования валовых доходов.

В республиканских оптовых объединениях Росхозторга, Роскультторга и Росгалантерее в валовые доходы от реализации, наряду с удерживаемой частью торговых скидок, широко включаются дополнительные скидки промышленных предприятий — поставщиков на переотправку товаров. Если в системах Росхозторга и Роскультторга источник образования валовых доходов двойственный — часть торговых скидок и дополнительные скидки на переотправку, — в системе Росгалантерее его можно назвать множественным.

По основной массе товаров, реализуемых через систему Росгалантерее, установлены оптово-сбытовые скидки (ковры, парфюмерия, сувениры и т. д.). Определенная часть товаров (металлическая галантерее, пластмассовая галантерее, зеркала и прочие галантерейные товары) не имеет оптово-сбытовых скидок, и валовые доходы по этим видам товаров образуются как сумма части торговых скидок в размере 15 % и дополнительных скидок поставщиков на переотправку. Множественность в источниках образования валовых доходов могла бы быть оправдана при условии целевой принадлежности всех источников. Однако на практике получается совершенно обратная картина: в валовые доходы включаются денежные средства, не зависящие от работы самих оптовых баз. Это третий и наиболее серьезный недостаток системы образования валовых доходов.

Дополнительные скидки поставщиков на переотправку товаров розничным организациям нельзя, по нашему мнению, считать нормативным источником образования валовых доходов, несмотря на то что размеры их и порядок предоставления регламентируются указанной выше инструкцией и особыми условиями поставки товаров.

В этих документах определены размеры дополнительных скидок по 3—4 товарным группам из всей совокупности товаров без установленных оптово-сбытовых скидок. Оказывается, что основная масса фарфоро-фаянсовых изделий, стеклянных изделий, мебели, всех радиотелевизионных и звуковоспроизводящих товаров, спорттоваров не имеет установленных дополнительных скидок на переотправку. Определяются же размеры дополнительных скидок в момент заключения договоров поставки товаров на основе взаимного соглашения сторон. Исходными данными при этом являются радиусы отгрузки товаров, действующие тарифы и пути сообщения с розничными торговыми организациями. Другие расходы, за исключением тарифа или фрахта, в расчет не принимаются, так как они покрываются за счет части торговых скидок. В момент заключения договоров поставки отчетные данные об уровне расходов

на переотправку товаров (в процентах к обороту) также служат основанием для установления размеров дополнительных скидок.

О том, насколько значительна доля дополнительных скидок поставщиков на переотправку в общей сумме доходов, свидетельствует структура планируемых доходов оптовых объединений (табл. 1).

Табл. 1. Структура планируемых доходов

| Показатели | Росхозторг | Роскультторг | Росгалантерея |
|--|------------|--------------|---------------|
| Валовой доход от реализации | 78,9 | 52,8 | 92,9 |
| Скидки поставщиков на возмещение транспортных расходов | 21,1 | 47,2 | 7,1 |
| Итого планируемых доходов | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

В 1981 г. дополнительные скидки поставщиков на переотправку составили в Росхозторге 26,8 % валовых доходов от реализации, или 21,1 % всех планируемых доходов. В Росгалантерее дополнительные скидки составляют довольно незначительную часть планируемых доходов — 7,1 %, так как по основной массе товаров, реализуемых через эту систему, имеется единый источник образования валовых доходов — оптово-сбытовые скидки. Экономически необоснованное положение сложилось в Роскультторге: 89,1 % валовых доходов в этой системе, или около 1/2 планируемых — 47,2 %, составляют дополнительные скидки поставщиков, т. е., по сути дела, денежные средства сторонних организаций.

Критическая оценка действующей системы образования доходов в оптовой торговле будет неполной без рассмотрения соответствия получаемых оптовой торговлей сумм на переотправку и фактических расходов по переотправке. Анализ данных бухгалтерской отчетности за последние 10 лет позволяет сделать несколько выводов о соотношениях полученных доходов и произведенных расходов.

Во-первых, значительные суммы, получаемые оптовыми организациями на переотправку товаров, в несколько раз превышают фактические расходы по переотправке.

Во-вторых, даже при условии снижения фактических расходов суммы дополнительных скидок продолжают расти. Так, в Росхозторге фактические транспортные расходы в 1979 г. снизились по сравнению с предыдущим годом на 77 тыс. руб., но дополнительные скидки тем не менее возросли на 388 тыс. руб. В Роскультторге имело место снижение фактических расходов в 1976 г. на 63 тыс. руб.; в 1978 г. — на 10 тыс. руб.; в 1980 г. — на 8 тыс. руб.

Дополнительные скидки продолжали возрастать соответственно на 161 тыс. руб., 928 и 1852 тыс. руб.

Цифры свидетельствуют о том, что действующая практика установления дополнительных скидок в тот момент, когда заключают-

ся договоры поставки и когда фактические транспортные расходы еще неизвестны, несостоятельна по своей сути.

Кроме того, в системе Росгалантереи, с ее пестротой валовых доходов, нет возможности четко разграничить в учете транспортные расходы по товарам, на которые не установлены оптово-сбытовые скидки, и по остальным товарам. При снижении общей суммы транспортных расходов трудно установить, снизились ли расходы на перееотправку пластмассовой, металлической галантереи, зеркал и прочих галантерейных товаров, поскольку отгрузка разных видов товаров происходит единым транспортом. Это обстоятельство затрудняет выяснение соотношения полученных дополнительных скидок и фактических расходов на перееотправку. Необходимо, следовательно, дальнейшее совершенствование учета издержек обращения, в частности транспортных расходов в оптовой торговле.

Рассматривая порядок формирования валовых доходов на материалах республиканских оптовых контор Росхозторга, Роскультторга и Росгалантереи, мы получаем общую картину имеющих недостатков. К чему конкретно на практике приводят данные недостатки, явствует из анализа финансовых показателей основных структурных звеньев оптовых баз.

Так, на 1-й Московской базе Росхозторга в 1981 году дополнительные скидки поставщиков на перееотправку составили 409,7 тыс. руб., или 32,7 % валовых доходов базы от реализации; на 2-й Московской базе Росхозторга дополнительные скидки были получены в размере 843,0 тыс. руб., что составило 34,5 % валовых доходов. Другими словами, в доходы оптовых баз включаются денежные средства промышленных предприятий-поставщиков. Но экономический парадокс не только в этом. На 1-й Московской базе Росхозторга, получившей от поставщиков дополнительные скидки на перееотправку товаров в сумме 409,7 тыс. руб., транспортные расходы по перееотправке составили всего 13,0 тыс. руб., или в 31,5 раза меньше полученных доходов. На 2-й Московской оптовой базе Росхозторга дополнительные скидки составили сумму 843,0 тыс. руб., а транспортные расходы — 19,8 тыс. руб., т. е. в 42,5 раза меньше. Наглядно видно, что порочная практика установления дополнительных скидок «по соглашению сторон» приводит к такому необоснованному росту внепроизводственных расходов предприятий-поставщиков и валовых доходов оптовых баз.

Обратимся к цифрам московских оптовых баз Республиканской конторы Роскультторга. На Московской базе игрушек дополнительные скидки на перееотправку были получены в сумме 972,3 тыс. руб., а валовые доходы от реализации самой базы — 243,7 тыс. руб., т. е. в 3,9 раза меньше. На Московской базе канцелярских товаров дополнительные скидки — 1474,0 тыс. руб., валовые доходы — 714,8 тыс. руб., или в 2,1 раза меньше; на Московской базе спортивных товаров дополнительные скидки — 2148,9 тыс. руб., валовые доходы — 666,6 тыс. руб., или в 3,2 раза меньше; на Московской базе культтоваров — соответственно 1398,2 и 2219,5 тыс. руб., т. е. 62,9 %.

Оказывается, что в современных условиях повсеместного внедрения хозрасчета и перевода некоторых отделов баз на внутрихозяйственный расчет нарушается первый и основной принцип хозяйственного расчета: получаемые доходы должны прямо зависеть от результатов работы предприятий. Средства промышленных предприятий-поставщиков, в 3—4 раза превышающие собственные валовые доходы баз, включаются ими в общую сумму доходов, что является неправильным и с экономической, и с правовой точек зрения.

Анализ финансовых показателей Московской центральной галантерейной базы показывает, что дополнительные скидки поставщиков на переотpravку были получены в сумме 2419,5 тыс. руб. Это составило 40,8 % валовых доходов, а произведенные транспортные расходы по переотpravке товаров в сумме 454,0 тыс. руб. были в свою очередь в 5,3 раза меньше, чем полученные доходы. Данные сами по себе довольно характерные, если учесть, что основная масса товаров, реализуемых базой, имеет цены франко-станция отправления, и по этим товарам, следовательно, не требуется дополнительных скидок поставщиков на переотpravку.

Среди организаций республиканского подчинения Министерства торговли РСФСР оптовые конторы Росхозторга, Роскультторга, Росгалантерей обладают достаточно высоким уровнем рентабельности. За 1981 г. рентабельность в Росхозторге составила 1,623 % к обороту, в Роскультторге — 1,201 %, в Росгалантерее — 1,062 %. Как уже было рассмотрено, прибыль в этих организациях складывается из валовых доходов от реализации и сумм дополнительных скидок поставщиков на переотpravку товаров. Если же в состав валовых доходов включить не всю сумму дополнительных скидок, а только ту часть, которая необходима для покрытия транспортных расходов по переотpravке товаров до розничной сети, то уровни рентабельности изменяются следующим образом: в Росхозторге — 1,298 % к обороту, Роскультторге — 0,303, Росгалантерее — 1,007 %. Картина изменилась, и особенно наглядно это видно на примере Роскультторга. Следовательно, несовершенство системы формирования валовых доходов приводит к определенному завышению прибыли и искажению истинного финансового положения оптовых организаций.

Из всего сказанного выше следует сделать определенные выводы.

Существующие в настоящее время нормативные документы по определению размеров дополнительных скидок (инструкция Государственного Комитета СССР по ценам; особые условия поставки товаров) не охватывают все виды товарных групп и товаров, реализуемых по ценам франко-вагон (судно), станция (порт, пристань) назначения. Это обстоятельство порождает практику установления дополнительных скидок «по соглашению сторон», что в свою очередь ведет к резкому несоответствию между расходами и доходами и к необоснованному увеличению последних.

В крупнейших оптовых системах Росхозторга и Роскультторга

в валовые доходы, наравне с доходами от реализации, включаются дополнительные средства промышленных предприятий-поставщиков, не являющиеся прямым результатом торговой деятельности самих оптовых баз. Более того, в системе Росхозторга эти денежные средства составляют около 1/3 всех валовых доходов, а в системе Роскультторга — около 90 %. Налицо нарушение основного принципа хозяйственного расчета, обуславливающего прямую зависимость конечных результатов от работы самих предприятий. С другой стороны, не предусмотрено никаких источников для покрытия расходов по организуемому обороту, доля которого, как показывают цифры, весьма значительна. Следовательно, назрела настоятельная необходимость в установлении системы оптово-сбытовых скидок на хозяйственные, культурно-бытовые и галантерейные товары.

Необходимость стабилизации получения доходов от реализации таких видов товаров, как хозяйственные, культурно-бытовые и галантерейные, очевидна. Именно эти виды товаров относятся к разряду товаров повышенного спроса, а некоторые из них — повседневного.

С. Д. Жбанов, канд. экон. наук (БГИНХ)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПЛАНИРОВАНИЯ РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА

В сферу эксперимента нового порядка планирования розничного товарооборота вовлекаются все новые торговые организации и предприятия. Так, в соответствии с одним из вариантов проведения эксперимента с 1 января 1981 г. в минском универмаге «Беларусь» план товарооборота не доводится теперь до отделов и секций, а утверждается предприятию в целом.

После года работы универмага в новых условиях определена экономическая эффективность хозяйственной деятельности предприятия, которая показала, что за период с 1980 по 1981 г. ресурсоотдача (товарооборот в расчете на 1 руб. ресурсов) возросла с 11,2 до 12,2 руб., т. е. почти на 9,0 %. Рентабельность совокупных затрат (прибыль в расчете на 1 руб. совокупных затрат) увеличилась на 19,6 %, составив в 1981 г. 1,1 руб. Общая экономическая эффективность хозяйственной деятельности универмага повысилась на 12 %, о чем свидетельствует изменение интегрального показателя эффективности (с 1,02 в 1980 г. до 1,14 в 1981 г.).

В ходе эксперимента ускорена оборачиваемость товарных запасов на 3,4 дня. Коэффициент устойчивости и широты ассортимента возрос за исследуемый период с 0,987 до 0,993. Из децентрализованных источников в 1981 г. было закуплено товаров на 4821,0 тыс. руб., что на 621,0 тыс. руб. больше, чем в 1980 г. В то же время административно-управленческие расходы в расчете на одного работника сократились на 1,5 %, а на одного работника управления — на 1,3 %.

Достичь этих показателей коллективу предприятия удалось по-