

— проведения своевременного и качественного ремонта в условиях совершенствования ремонтной базы с учетом расширения специализированных цехов и участков на ремонтных предприятиях;

— повышения ответственности работников торговых предприятий за эффективное использование механического оборудования и поддержание его в надлежащем техническом состоянии, закрепление оборудования и машин за конкретными лицами;

— обеспечения торгующих организаций каталогами и другой документацией для получения информации о производстве отдельных видов оборудования с целью составления заказов;

— составления на нормативной основе четких, экономически обоснованных планов технического оснащения магазинов с учетом конкретных условий работы, внедрения современной технологии и новых прогрессивных форм обслуживания населения.

В. З. Савонь

НЕКОТОРЫЕ ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ПОТРЕБКООПЕРАЦИИ

Одним из важнейших направлений совершенствования хозяйственного механизма кооперативной торговли является укрепление хозрасчетных отношений и повышение рентабельности.

В последние годы рентабельность кооперативной розничной торговли характеризовалась тенденцией снижения, что особенно остро ставит проблему изыскания резервов ее повышения. Так, уровень рентабельности розничной кооперативной торговли БССР снизился с 1,47 % в 1970 г. до 1,08 % в 1983 г. Товарооборот за это время вырос на 80,8 %, уровень издержек обращения повысился до 7,71 % к товарообороту (или на 0,55 пункта). Валовые доходы такими темпами не росли. Все это привело к замедлению увеличения суммы прибыли и, соответственно, к снижению уровня рентабельности.

Поскольку прибыль является основным фондообразующим показателем в кооперативной торговле, то ухудшение финансовых результатов не может удовлетворять отрасль. Как известно, сумма прибыли находится в прямой пропорциональной зависимости от уровня валовых доходов и в обратной — от изменения уровня издержек. В связи с этим открываются и два пути повышения рентабельности: 1) рост объема и уровня валовых доходов; 2) укрепление режима экономии.

Большое влияние на валовой доход оказали изменения в структуре товарооборота. По расчетам М. И. Баканова, уровень рентабельности реализации промышленных товаров в 1,4 раза выше соответствующего показателя по продовольственным товарам. В кооперативной торговле БССР с 1970 г. наблюдался рост доли пищевых продуктов. В 1983 г. он составил 57,3 % (в 1970 г. —

56,2 %). Значит, снижение рентабельности произошло отчасти и под воздействием этого фактора.

Различные каналы поступления товаров также влияют на размер валовых доходов. С этой точки зрения важное значение имеет увеличение производства хлебобулочных, кондитерских и колбасных изделий на предприятиях кооперативной промышленности и расширение поступления товаров в розничные предприятия по схеме предприятие — изготовитель — магазин.

Отметим, что возрастание валовых доходов на предприятии возможно за счет продажи товаров с более высокими торговыми скидками. Однако это приводит к незаинтересованности торговли в более полном удовлетворении спроса населения — продаже высокорентабельных товаров в ущерб торговле продуктами с низкими торговыми скидками.

Розничная продажа почти всех товаров рентабельна. Следовательно, рост объема товарооборота ведет к увеличению суммы прибыли и, кроме того, к снижению уровня издержек обращения (по нашим расчетам, при росте товарооборота на 1 % сумма издержек обращения увеличивается лишь на 0,38 %). Невыполнение плана товарооборота обуславливает рост расходов по таким статьям, как «Расходы на заработную плату» (вызванный необходимостью доплаты работникам до гарантийного минимума), «Процент за кредит» (объясняющийся накоплением сверхнормативных запасов) и др.

Рентабельность кооперативной торговли зависит прежде всего от соблюдения режима экономии, поэтому осуществление мер по сокращению затрат в торговле способствует росту прибыли. Отметим, что в целом в кооперативной торговле Белоруссии уровень издержек обращения не только не снизился, а, наоборот, увеличился. Особенно возросли расходы по статьям «Транспортные расходы» (с 1,29 % в 1970 г. до 1,40 % в 1983 г.), «Проценты за кредит» (с 0,50 до 0,61 %), расходы по аренде и амортизации основных средств и содержанию помещений, износ инвентаря (с 0,70 до 0,93 %).

Важнейшей статьёй издержек обращения считаются расходы на заработную плату. Основным фактором их сокращения является повышение производительности труда. Темпы ее роста в Белорусском республиканском потребсоюзе нельзя признать удовлетворительными: в целом по Центросоюзу при росте оборота на одного работника за 1970—1983 гг. на 58 % в системе Белкоопсоюза производительность труда возросла лишь на 49,6 %. Средняя заработная плата за это время увеличилась на 45,3 %. Конечно, определенную роль здесь сыграло повышение заработной платы работников торговли, в том числе кооперативной. Однако в самой системе Белкоопсоюза имеется немало резервов экономии расходов по данной статье.

Медленно внедряется совмещение профессий. С нашей точки зрения, в магазинах, где только два-три продавца, следует их основные обязанности совмещать с работой по уборке помещений,

доплачивая за это 30 % тарифной ставки. Целесообразно шире внедрять совмещение обязанностей шофера с обязанностями экспедитора. Всего в системе Белкоопсоюза таких совмещений 3422. По нашим расчетам, только в розничной торговле можно перевести на эту форму организации труда еще не менее 600 человек.

Необходимо шире использовать преимущества перевода работников на неполный рабочий день. Это мероприятие уже позволило высвободить 1608 работников. В то же время еще существует возможность перевести около 1300 работников магазинов на неполный рабочий день без ущерба для выполнения плана товарооборота.

Другим важным направлением соблюдения режима экономии является снижение транспортных расходов. В потребительской кооперации Белоруссии преобладает франкировка «станция назначения». Однако стоимость перевозки до ближайшей станции не всегда возмещается поставщиком. Не все поставщики возмещают транспортные расходы и при вывозе товаров транспортом получателя — организаций потребительской кооперации. Следовало бы предусмотреть в договорах поставки строгую ответственность за своевременность возмещения транспортных расходов покупателю.

Значительные суммы теряет система из-за простоев, имеющих место при погрузке и разгрузке товаров. Так, по Белкоопсоюзу 33 % всего времени нахождения в наряде автомобиля простаивают по указанным причинам. Особенно большие простои имеют место в Гродненском (42,4 %) и Минском (35,3 %) облпотребсоюзах (ОПС), наименьшие — в Гомельском ОПС (27,7 %). Несмотря на такие значительные потери времени, лишь в Могилевском ОПС в 1983 г. средний простой автомобиля уменьшился на 18 мин.

Время на погрузочно-разгрузочные работы можно сэкономить путем применения подъемно-транспортных механизмов, перевозки грузов в контейнерах. Целесообразно широко практиковать погрузку товаров на автомашины покупателей средствами поставщиков, иметь на оптовых базах штатных грузчиков.

Большие резервы снижения транспортных расходов кроются также в обеспечении надлежащего контроля за работой автомобильного транспорта — как своего, так и привлеченного, сокращения по минимуму порожних рейсов. Необходимо добиваться улучшения планирования расходов по данной статье, недопущения приписок объемов перевозок в транспортных документах, сокращения числа автомобилей, работающих на почасовой оплате.

Отметим, что коэффициент выпуска автомобилей на линию в областных потребсоюзах невелик — он колеблется от 0,56 в Брестском до 0,63 в Минском ОПС. Повышение этого коэффициента даст возможность снизить себестоимость перевозок и обеспечить выполнение планов и социалистических обязательств.

Система имеет также возможность повысить коэффициент использования грузоподъемности — его значение варьирует от 0,79 в Брестском до 0,87 в Минском ОПС. Увеличению его будут спо-

собствовать развитие централизованной доставки, разработка и внедрение кольцевых маршрутов завоза товаров.

Еще один путь экономии издержек обращения и, соответственно, повышения рентабельности кооперативной торговли представляет собой рост эффективности использования торговых площадей. Анализ позволил установить, что нагрузка на 1 м² торговой площади в магазинах Белкоопсоюза более чем на 48 % ниже норматива, разработанного ЦИНОТУРОм. Рост этой нагрузки повлечет за собой увеличение товарооборота без нового строительства, что в значительной мере обусловит относительное снижение расходов на содержание материально-технической базы.

Улучшение использования основных фондов розничной торговли может быть достигнуто за счет изменения структуры площадей магазинов в сторону увеличения доли площади, занятой под торговый зал и под выкладку товаров в его общей площади. По нашим расчетам, при увеличении доли торгового зала на 10 пунктов нагрузка на 1 м² возрастает в среднем на 20—25 %. Однако этот резерв может быть использован лишь в современных торговых предприятиях, поскольку в кооперативной торговле магазины старой постройки имеют пристроенные склады.

Решение такого вопроса связано с необходимостью изменения планировки магазинов, совершенствования процесса товародвижения, сосредоточения все большей доли товарных запасов в опте, увеличения доли поставки фасованных товаров. Вследствие этого одним из важнейших направлений повышения эффективности использования материально-технической базы является применение прогрессивной технологии розничной продажи товаров (с помощью контейнеров, пакетировки) и расширение дополнительных услуг покупателям. Следует шире развивать торговлю по заказам, посылочную и развозную торговлю.

Большое значение для повышения производительности труда и роста товарооборота на 1 м² торговой площади имеют механизация трудоемких процессов и эффективная эксплуатация установленного оборудования.

Важно не допускать наличия неиспользованного оборудования и скопления в сети другого ненужного инвентаря. Необходимо довести конкретные лимиты количества малоценного инвентаря до каждого предприятия, требовать строгого соблюдения установленных нормативов.

Значительное место в составе торговой сети Белкоопсоюза занимают мелкие магазины с товарооборотом до 180 тыс. руб. в год. Таким небольшим торговым предприятиям не уделяется достаточно внимания со стороны оптовых предприятий, вследствие чего в магазинах отсутствуют товары в достаточном ассортименте. В результате продажа товаров в таких предприятиях растет низкими темпами, что в конечном счете отражается на производительности труда, эффективности использования торговой площади и, несомненно, на рентабельности кооперативной торговли.

Большие резервы экономии издержек обращения можно полу-

чить в соответствии со статьей «Расходы по кредиту». Действующий порядок кредитования товарооборота требует пристального внимания к управлению товарными запасами, так как за кредитование сверхнормативных их остатков выплачивается повышенный процент.

В 1983 г. в связи с накоплением в системе сверхнормативных остатков товаров кооперативные организации выплатили Госбанку только повышенных процентов на сумму 2362 тыс. руб., что составило 0,07 % к товарообороту. Товарооборачиваемость по Белкоопсоюзу за 1970—1983 гг. замедлилась на 27,4 дня и составила в 1983 г. 132,3 дня.

Для уменьшения запасов товаров следует своевременно перераспределять их между магазинами, реализовывать на колхозных базарах, организовывать выставки-продажи, ярмарки, вывозить за пределы района и области изделия, не пользующиеся спросом у покупателей в районе, высылать списки излишних товаров в торгпосредконторы для продажи вне ярмарок, рекламировать отдельные товары посредством печати и радио. Эти меры позволили бы снизить издержки по статье «Расходы за кредит» приблизительно на 0,08 % к товарообороту.

Одним из путей экономии издержек обращения является рациональное ведение тарного хозяйства. В 1983 г. по системе Белкоопсоюза расходы и потери по таре составили 63 тыс. руб. В некоторой степени использование этого резерва сдерживается недостаточно полным отражением в отчетности расходов и потерь по таре. Оценка результатов дается общей цифрой — сальдо расходов и потерь и суммы доходов. Не отражаются расходы по транспортировке порожней тары.

Многие райпотребсоюзы недостаточно внимания уделяют бережному обращению с мешкотарой, качество которой оценивается не всегда; ведется лишь количественный ее учет, не созданы условия для хранения.

Не менее важный источник увеличения прибыли — снижение потерь товаров. Увеличение в розничном товарообороте доли непродовольственных и фасованных товаров, осуществление надлежащего контроля за качеством хранения товаров, ликвидация потерь и списаний из-за бесхозяйственности ведут к экономии расходов. По системе Белкоопсоюза за 1982—1983 гг. потери товаров сверх установленных норм уменьшились на 9 тыс. руб.

Значительные резервы кроются в экономии расходов по статье «Расходы по сбору выручки» (их сумма составляет в 1983 г. 3731 тыс. руб.).

Большие расходы несут кооперативные организации в результате почтовой пересылки выручки магазинов. Тарифы за пересылку выручки не пересматривались, а сумма переводов существенно возросла при небольшом росте их количества. Целесообразно было бы рассмотреть вопрос об установлении тарифов по пересылке выручки в зависимости не от суммы, а от количества денежных переводов.

Решение всех рассмотренных вопросов будет способствовать повышению рентабельности кооперативной торговли, дальнейшему повышению ее эффективности, укреплению хозрасчета и в конечном счете — совершенствованию хозяйственного механизма отрасли.

О. П. Ефимова (БГИНХ)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ В ТОРГОВЛЕ

Капитальные вложения и капитальное строительство играют решающую роль в воспроизводстве основных фондов торговли.

Современные, правильно размещенные основные фонды торговли способствуют решению важной социальной задачи нашего общества, направленной на удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах. Одновременно, реализуя часть созданного общественного продукта на основе использования основных фондов и затрат живого труда, торговля создает часть национального дохода. Поэтому социальная и экономическая эффективность направляемых в торговлю капитальных вложений должна иметь четкую методическую и методологическую обоснованность. Однако в экономической литературе еще нет однозначного понимания этой сложной экономической категории.

В утвержденной Методике определения экономической эффективности капитальных вложений прирост национального дохода, созданного в торговле, предлагается относить к капитальным вложениям, вызвавшим этот прирост [1].

Ряд авторов утверждает, что «цель торговли — не создание национального дохода, а доведение до потребителя товаров... и, следовательно, основным оценочным показателем должно выступать не приращение национального дохода, а удельное (на 1 руб. товарооборота) снижение издержек обращения» [2].

Прежде чем решить вопрос о критерии и показателях экономической эффективности капитальных вложений в торговле, следует остановиться на их сущности. В основополагающих документах нашей партии подчеркивается, что основная линия плановой деятельности должна быть направлена на конечные народнохозяйственные результаты. Исходя из данного методологического положения, следует считать, что только достижение конечной социально-экономической цели должно служить критерием оценки эффективности любых хозяйственных мероприятий, включая и эффективность капитальных вложений.

Торговля, являясь отраслью материального производства всего народнохозяйственного комплекса страны, должна создавать часть национального дохода. И, следовательно, чисто экономическим показателем эффективной деятельности этой отрасли должен выступать чистый продукт торговли как часть национального дохода всей экономики страны. Товарооборот же (его объем) в значи-