

разработка показателей с учетом тенденций, положений, требований вытекающих из теории “катастроф”.

Реализация любой из названных идей предполагает использование трех групп показателей: финансовые, показатели характеризующие позицию предприятия на рынке, показатели удовлетворения спроса и качества обслуживания покупателей.

В составе показателей первой приоритетной группы следует выделять объем продаж, валовой доход, условно-чистую прибыль, балансовую прибыль, чистую прибыль с выделением направлений использования, показатели рентабельности, финансовой устойчивости и платежеспособности и др.

Позиция предприятия на рынке будет оценена с помощью системы показателей коммерческой (деловой) активности и конкурентоспособности.

Степень удовлетворения спроса и качества обслуживания покупателей на уровне предприятия может быть измерена через наличие “неходовых” товаров в запасах, уровень обновления ассортимента, коэффициент реализуемости товаров и др.

Выбор той или иной идеи, трансформация ее в показатели зависят от возможности обеспечения комплексного формирования не только торговли, но и других отраслей хозяйства страны, готовности практики к реальным преобразованиям.

И.М. Микулич, Н.Н. Скриба

Белорусский государственный экономический университет

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Сложившаяся в республике экономическая ситуация оказывает сильное и порой неадекватное воздействие на работу торговых предприятий. Иногда принимаемые решения, носящие на первый взгляд положительную направленность, впоследствии вызывают негативные изменения, локализация и устранение которых требуют приложения уже гораздо больших усилий. Так, установление предельного уровня инфляции в размере 2 % в месяц, казалось бы, способствует снижению инфляции или контролю над ее темпами, поддержанию на данном уровне денежных доходов населения и т.д. Однако, и это со всей очевидностью показала практика, неувязка данной меры со всем остальным комплексом экономических закономерностей не только не позволила добиться желаемых результатов, но и привела к большим искажениям и дестабилизации ситуации на товарном рынке.

Сегодня цены на импортируемые товары, которые не производятся и не произрастают в республике, но требуются для нормальной жизнедеятельности людей (морская рыба, цитрусовые, кофе, чай и др), зависят в большей степени не от уровня инфляции, а от динамики курса свободно конвертируемой валюты, который и определяет контрактную цену товаров. Результатом этого стало вымывание на рынке ассортимента реализуемых товаров, а отдельные товары вообще “ушли с рынка”. Жесткое административное регулирование курса без учета экономических реалий привело к невозможности рассчитаться за поставляемые по импорту товары. В такой ситуации потребитель теряет дважды. Первый раз, когда не имеет возможности приобрести товар в магазине, поскольку легально магазину закупить его не у кого при ограничении уровня цен. Второй раз, когда по-

купает товар на рынке (в данном случае монопольном) по сильно завышенной цене.

Таким образом, если ранее торговые предприятия могли покрывать постоянно возрастающие затраты за счет роста товарооборота и ускорения товарооборачиваемости (поскольку действующие предельные уровни торговых надбавок не покрывали издержкеемкости реализации многих товарных групп), то теперь при дефиците почти всех импортируемых товаров и ограниченном квотами поступлении товаров отечественного производства у торговых предприятий практически исчерпаны возможности рентабельной работы. Доказательством этому может служить тот факт, что более 30 % продовольственных торговых предприятий г. Минска за февраль-март 1998г. сработали убыточно. Критическая ситуация усугубляется и тем, что действующая система ценообразования не позволяет торговым предприятиям производить накопления и направлять средства на развитие. Более 70 % торговых предприятий в 1997 г. по г. Минску имели уровень рентабельности менее 1 %.

В большей степени достигнутый уровень рентабельности определяется не деловой активностью предприятия, а политикой государства. Административное регулирование цен, искусственное ограничение рентабельности искажают цены, доходы и как следствие — реальное положение дел в отрасли, снижая таким образом эффективность всего народнохозяйственного комплекса. В относительно лучшем положении находятся лишь торговые предприятия, получившие в силу тех или иных причин преференции со стороны административных инстанций. Эти монопольные хозяйственные структуры не только влияют на государственные решения, но и способствуют переходу к директивному способу управления экономикой. Снижение степени конкуренции, на рынке и особенно в торговле, весьма быстро скажется на снижении качества товаров при росте цен на них, падении культуры обслуживания, приведет к возобновлению товарного дефицита. Не закончив переход к рынку покупателя, экономика республики возвращается обратно к рынку продавца со всеми его искажениями и недостатками.

Возможные направления изменения ситуации видятся нами в следующем. Во-первых, было бы целесообразно определить перечень социально-значимых товаров (например, хлеб, хлебобулочные и молочные изделия), по которым предельный уровень торговой надбавки будет оставлен в пределах 10-15 %. По остальным товарным группам предельные уровни торговых надбавок следует привести в соответствие с издержкеемкостью их реализации. Во-вторых, можно было бы использовать опыт зарубежных стран (Франция и др.), где НДС по социально-значимым товарам устанавливается по пониженной ставке (7-15 %), а по отдельным товарам вообще не уплачивается. Для наших предприятий это несколько усложнит учет, но даст весьма положительный экономический эффект и заинтересует магазины в увеличении доли реализации социально-значимых товаров. Что касается импортируемых товаров, то порядок ценообразования на них должен быть приведен в соответствие со сложившейся системой конвертации. Кроме того, поскольку они не являются товарами первой необходимости, увязка цен на них с предельным 2 %-м уровнем инфляции экономически целесообразна.

Создавшаяся на рынке ситуация сегодня наглядно проявляется лишь на прилавках магазинов, но уже в ближайшее время ее реально ощутят республиканские и местные бюджеты, поступления в которые значительно сократятся вследствие падения выручки от реализации и отсутствия прибыли на предприятиях.