

ПРИБЫЛЬНОСТЬ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Эффективность функционирования национальной экономики во многом зависит от прибыльности деятельности каждого конкретного субъекта хозяйствования. В свою очередь, содержание понятия прибыльности на разных уровнях управления (макро-, мезо-, микроуровне) определяется не только общими, но и специфическими категориями и показателями. Их взаимосвязь, соотношение и

соподчинение единой цели могут создавать эффект множителя при формировании конечного результата. Поэтому изучение механизма взаимного воздействия различных факторов каждого уровня на прибыльность и выработка с учетом изученных взаимодействий стратегической программы деятельности обеспечат новое качество экономического роста как отдельно взятому предприятию, так и республике в целом.

(Продолжение. Начало в №9)

3. МАКРОРЕГУЛИРОВАНИЕ: ИСТОКИ ПРОБЛЕМЫ

Сложившаяся в республике система управления и ситуация на рынке определяют сегодня приоритет воздействия на возможность получения прибыли внешних факторов по сравнению с внутренними. Смещение командно-административных методов регулирования с рыночными без их согласованности и соподчиненности привело не только к довлеющей над отечественными предприятиями системе государственного управления их деятельностью, но и к вмешательству государства непосредственно в процесс формирования и распределения прибыли. Между тем нельзя забывать, что воздействие каждого регулятора на макроуровне может как стимулировать функционирование и развитие предпринимательства, так и сдерживать или напрямую препятствовать этому процессу.

Одним из наиболее действенных макрорегуляторов торговой деятельности является механизм лицензирования. Посредством него государство может определять приоритеты в развитии, количество хозяйствующих субъектов, условия деятельности и порядок ее осуществления. А эти параметры имеют первостепенное значение и во многом заранее предпопре-

деляют конечную эффективность. Сплошное лицензирование всех видов деятельности, на которое ориентировано управляющее воздействие государственных органов, не обеспечивает усиления контроля и качества регулирования, а наоборот, сводит на нет все позитивные стороны этого процесса. Сегодня сложилась ситуация, когда количество налогоплательщиков зависит от количества выданных лицензий. С этих позиций, казалось бы, механизм получения лицензии должен быть достаточно простым, а сам факт получения лицензии – обеспечивать дополнительную ответственность за нарушение правил ведения деятельности (в виде различных штрафов, пени, неустоек). В действительности же мы имеем весьма сложную и запутанную процедуру оформления и выдачи лицензий, а в качестве меры ответственности – лишение субъекта хозяйствования лицензии (или приостановку ее действия), что сразу же забирает у бюджета потенциального налогоплательщика. Более того, действующее законодательство дает право лишения лицензии многим контролирующим органам (в том числе и тем, кто ее не выдавал) даже при незначительных нарушениях. Лишение лицензии за ошибки по причине незнания, арифметические или за действия в соответствии с одними нормативными актами, но в противоречии с другими

создает неопределенность ситуации и ставит под вопрос работу тысячных коллективов. В итоге созданный в благо механизм лицензирования не способствует развитию конкуренции, значительно снижая количество функционирующих контрагентов на рынке.

Негативное влияние на развитие рыночных процессов оказал и недавно принятый механизм перерегистрации и регистрации предприятий. Его внедрением, по сути, была произведена попытка регламентировать те стороны экономической жизни, которые, как доказала мировая практика, наилучшим образом регулируются при помощи рыночных механизмов. Резкое снижение количества действующих контрагентов на рынке, как следствие проведенной перерегистрации, явилось одной из причин падения денежных поступлений в бюджет и невыполнения его доходной части. Но еще более негативное влияние этот процесс оказал на пока действующие предприятия. У них отсутствует уверенность в завтрашнем дне, и следовательно, никаких перспективных стратегических программ, нацеленных на прибыльность функционирования в будущем, не разрабатывается. Основная цель деятельности заключается в получении сиюминутной выгоды, в качестве измерителя которой прибыль может даже не применяться. Поэтому принимаемые нормативные акты,



преследующие благие цели (введение субсидиарной ответственности по долгам перед бюджетом, расширение величины уставного фонда в рамках обеспечения ответственности и т.д.), но не рассмотренные в комплексе и буквально притянутые за уши в действующий экономический механизм, получают прямо противоположный вектор воздействия.

Такой же экономически необоснованной представляется обсуждаемая возможность отмены 6%-ных отчислений от валовых доходов на пополнение собственных оборотных средств предприятиям розничной торговли. С одной стороны, это, безусловно, обеспечит увеличение налогооблагаемой базы. Но соизмерял ли кто-нибудь прирост доходов бюджета за счет данного фактора с последствиями, которые он окажет в будущем? В условиях опережающего роста тарифов на энергоносители и все виды природных ресурсов услуги сторонних организаций (по сравнению с индексами цен), издержки обращения торговых предприятий растут гораздо более быстрыми темпами, чем величина доходов. Поэтому увеличение валовых доходов, принимаемых для расчета прибыли, не даст реального ее прироста. Ведь многие предприятия, имеющие сегодня убытки, уже не производят 6%-ных отчислений на пополнение собственных оборотных средств. Соответственно пополнять их они могут только за счет прибыли, которая сегодня не обеспечивает даже простого воспроизводства. В итоге основным источником финансовых ресурсов торговых предприятий станут заемные и привлеченные средства. Увеличение процентной ставки за пользование кредитными ресурсами, с одной стороны, и постоянный рост потребности в заемных средствах ввиду значительного уровня инфляции, с другой, будут вызывать увеличение затрат предприятий выше размеров покрываемых полученными доходами. В этой ситуации банки прекратят выдачу кредитов, поскольку они не будут обеспечены. Вырастет величина привлеченных средств, основную долю в которых занимает кредиторская задолженность. Торговые предприятия не смогут проводить пла-

тежи промышленным, а те, в свою очередь, – сельскохозяйственным предприятиям. Цикличность воспроизводственного процесса будет нарушена, что немедленно отразится на общем состоянии экономики. Кризисные явления повлекут за собой сужение ассортимента реализуемых товаров ввиду невозможности как их производства, так и закупки, снижение денежной наличности, поступающей в банки, и соответственно всю цепочку дальнейших негативных изменений, продиктованных объективными экономическими законами.

Еще одними важными макроэкономическими факторами, оказывающими сегодня сильное отрицательное влияние на прибыльность и результативность деятельности предприятий, являются множественность валютных курсов и действующая методика учета курсовых разниц. Пересчет конечных показателей деятельности исходя из объемов выручки, сложившегося уровня затрат, произведенный без учета курсовых валютных разниц, в 90% случаев фиксирует рентабельную работу предприятия, в то время как учет курсовых разниц приводит к отрицательному результату. Между тем валютный механизм регулирования должен обеспечивать рост эффективности и заинтересованности в расширении деятельности, наращивании прибыли, а следовательно, и поступлений в бюджет.

Сегодня макрорегуляторы во многом определяют возможность и результативность деятельности на мезо- и микроуровне. Состояние и тенденции развития экономики республики оказывают самое непосредственное влияние на положение предприятий любых отраслей. Поэтому оздоровление общей экономической ситуации в республике быстро и самым положительным образом скажется на прибыльности конкретных субъектов хозяйствования. В свою очередь эффективная деятельность предприятий, направленная на наилучшее использование ресурсов, оптимизацию затрат, рост производительности труда, расширение объемов экспорта и т.д., будет способствовать экономическому подъему на макроуровне. Эти процессы должны идти одновременно и в направлении достижения единой цели, хотя скорость их может различаться.

4. МЕЗОУРОВЕНЬ: ПОИСК НАИБОЛЕЕ ДЕЙСТВЕННЫХ РЫЧАГОВ УПРАВЛЕНИЯ

Одной из основных проблем, в первую очередь определяющих прибыльность торговой деятельности, является несовершенство действующего механизма ценообразования. Казалось бы, порядок формирования цен выглядит сегодня достаточно простым, поскольку предполагает определение розничной цены на товар путем суммирования отпускной цены изготовителя и предельной величины торговой надбавки. Однако простота методики расчета розничной цены не может в современных экономических условиях выступать критерием эффективности всей системы ценообразования. Конечно, торговые предприятия имеют возможность регулировать цены, применяя различные размеры торговой надбавки в рамках интервала от нуля до предельного значения, утвержденного по данной товарной группе. Но возможность применения такого механизма регулирования цены изначально практически отсутствовала, поскольку по многим товарным группам (из числа социально значимых товаров) предельные размеры торговой надбавки даже не окупали издержки, связанные с их реализацией. Необходимость покрытия убытков от продажи таких товаров заставляла торговые предприятия устанавливать максимально возможный (т.е. предельный) уровень торговой надбавки по всем остальным товарным группам. Особенно эта проблема обострилась на фоне опережающего роста тарифов на услуги сторонних организаций по сравнению с ростом цен на товары.

Сегодня издержкостность реализации, например, молочных изделий составляет 12-15%, а предельный уровень торговой надбавки на основной объем реализуемой молочной продукции (молоко, кефир) - 10% к отпускной цене изготовителя. Кроме того, следует еще учесть транспортные расходы за доставку молочных изделий поставщиками, которые составляют в среднем 1% от их стоимости, а также амортизацию тары – 1% от стоимости тары. Простые



расчеты показывают, что розничному торговому предприятию для покрытия затрат на реализацию остается около 8,3% торговой надбавки. Не надо быть экономистом, чтобы заметить, что это гораздо меньше 12-15% издержкостоемости. Подобная ситуация характерна и для хлебобулочных изделий, мясных изделий и полуфабрикатов. Причем затраты торгового предприятия на реализацию этих товарных групп намного больше, чем, скажем, безалкогольных и алкогольных напитков, поскольку содержание холодильного оборудования является весьма значительной статьей расходов. Следовательно, установленный предельный уровень торговых надбавок почти по всем социально значимым товарным группам уже заранее предопределяет убыточность их реализации.

Экономически необоснованное установление предельных уровней торговых надбавок обуславливает наличие определенных диспропорций в формировании доходов и прибыли продовольственных и непродовольственных торговых предприятий. При значительном более низких затратах на обеспечение сохранности и реализацию товаров почти по всем непродовольственным товарам предельный уровень торговой надбавки составляет 30%, что гораздо выше, чем по большинству продовольственных. Такое положение, в свою очередь, порождает определенные негативные тенденции в деятельности непродовольственной сети. Поскольку реализация товара с высокой торговой надбавкой при прочих равных условиях обеспечивает такой же размер дохода, как и реализация значительного количества товаров с низкой торговой надбавкой, то непродовольственная сфера не столь заинтересована в ускорении товарооборачиваемости. Таким образом, в продовольственной торговле основной составляющей прибыльной работы является скорость оборота товаров, а в непродовольственной – достаточная величина дохода, получаемая без дополнительных усилий торговых работников из-за установления предельного уровня торговых надбавок.

Наибольший эффект как на мезо-, так и на макроуровне достигается

тогда, когда в обеспечении прибыльности участвуют обе эти составляющие, но соотношение между ними в формировании конечного результата в каждом конкретном случае может различаться. В условиях дефицитного товарного рынка установление предельных уровней торговых надбавок может быть оправдано только по действительно социально значимым товарным группам* и на ограниченном временном интервале. По всем остальным товарным группам розничная цена должна формироваться с учетом динамики спроса и предложения на рынке, затрат предприятий торговли на их реализацию и необходимости получения торговым предприятием прибыли, достаточной для дальнейшего развития. Это станет наиболее действенной мерой по обеспечению прибыльной работы торговых предприятий в самые кратчайшие сроки.

В рамках оптимизации затрат торговых предприятий весьма актуален вопрос о включении в состав издержек обращения расходов по транспортированию предприятиями-изготовителями своей продукции. С экономической точки зрения необоснованность данного положения очевидна. Расходы по доставке собственной продукции и амортизации тары поставщиками должны участвовать в формировании себестоимости производства и отпускных цен предприятия-изготовителя. Расчеты показывают, что это позволит снизить издержкостоемость реализации товаров в розничной торговле на 4-5,6%. Кроме того, существенно возрастет заинтересованность производителей — поставщиков товаров в оптимизации объемов производства, графиков доставки, частоты завоза товаров, а торговля получит реального союзника в вопросе активного воздействия на других контрагентов рынка (транспортные организации, страховые фирмы и т.д.) по урегулированию взаимосвязи стоимости услуг различных отраслей экономики.

Весьма значительной статьей затрат торговых предприятий, занимающей второе место после расходов на

оплату труда и отчислений на социальные нужды, остаются проценты, уплачиваемые за пользование банковским кредитом. При значительном уровне инфляции, постоянном обесценении собственных оборотных средств, недостаточности источников их пополнения, сложившихся условиях оплаты товара (по факту поставки, с отсрочкой платежа на 3-5 дней или даже предоплате) необходимость привлечения банковских кредитов торговыми предприятиями очевидна. Но парадоксальность ситуации состоит в том, что банковские кредиты привлекаются даже при их неэффективности. Экономическая рентабельность многих торговых предприятий сегодня гораздо ниже кредитной ставки, что обуславливает отрицательную величину дифференциала, и следовательно, плечо финансового рычага никакого влияния на эффективность собственных и заемных средств не оказывает. В этой связи практика кредитования торговых предприятий коммерческими банками должна быть гораздо более гибкой, учитывать как специфику отрасли, так и сложившуюся ситуацию в республике.

При определении кредитной ставки для торговли коммерческие банки должны иметь в виду то обстоятельство, что торговля – единственный источник, обеспечивающий для них получение наличных денег, проценты за пользование которыми торговые предприятия получают в исключительно редких случаях (только от тех банков, которые испытывают недостаток наличных средств). Кроме того, величина процентной ставки может зависеть от скорости оборота заемных ресурсов, ведь оборачиваемость средств в торговле наиболее высока по сравнению с другими отраслями экономики. Учет этих специфических особенностей дает основание судить о возможности кредитования торговли под более низкие процентные ставки. Эта мера, в свою очередь, позволит увеличить объем средств торговых предприятий в обороте, ускорить их оборачиваемость, обеспечить прибыльность деятельности, увеличить приток средств в другие отрасли, что в конеч-

* В частности, трудно согласиться с отнесением к социально значимым товарам масла животного (при отсутствии дефицита на рынке), сахара, импортных виноградных вин и ряда других товаров.



ном итоге будет способствовать расширению объемов производства и достижению сбалансированности рынка.

Большое влияние на формирование валовых доходов, а следовательно, и прибыли розничных торговых предприятий оказывает деятельность посреднического и оптового звена. Сегодня зачастую поставка товаров в розницу через опт определяется не ее целесообразностью, а исключительно отсутствием возможностей закупки товара напрямую у производителя. Нарушение существовавших ранее взаимосвязей между торговыми предприятиями и поставщиками, процесса товародвижения в целом повлекло за собой рост его звенности, количества нерациональных перевозок и соответственно текущих затрат торговых предприятий. Огромной проблемой при формировании товарного ассортимента розничных торговых предприятий (особенно мелких и средних), весьма ограничивающей возможности управления прибылью на уровне самого предприятия, является невозможность поддержания устойчивого ассортимента реализуемых товаров из-за бессистемно осуществляемой оптовой и торгово-посреднической деятельности. Между тем именно наличие крупных специализированных оптовых баз и квалифицированных организаторов оптового оборота может обеспечить рознице широкое разнообразие товаров и гарантировать стабильное и бесперебойное их поступление. Важной функцией оптового звена является проведение подработки, подсортировки и упаковки товаров, что значительно сокращает затраты розничных торговых предприятий по реализации товаров и, кроме того, позволяет существенно снизить издержки потребления. В современных условиях весь спектр данного рода услуг оптовыми базами практически не предоставляется, а размер оптовой надбавки, взимаемой оптовым предприятием в свою пользу, определяется, как и в рознице, предельной ее величиной, т.е. без учета и вне зависимости от объема и качества оказанных услуг.

В этой связи важной предпосылкой, способной существенно повлиять на рост прибыльности торговой отрасли, является реформирование

оптового звена, создание стабильно действующей разветвленной оптовой инфраструктуры, располагающей высокомеханизированными складскими площадями с соответствующим комплексом сервисных услуг. Формирование активного оптового звена, развитого складского хозяйства позволит решить проблему сбалансированности товарного рынка, оптимизации ассортиментной структуры предлагаемых покупателю товаров, проведения экономически обоснованной ценовой политики розничными предприятиями, привлечения инвестиционных ресурсов для развития торговой отрасли в целом.

Ничто не затрудняет столь сильно товародвижение, как отсутствие систематической, надежной и полной информации, всесторонне характеризующей конъюнктуру рынков. Сегодня и товаропроизводители, и торговые предприятия вынуждены пользоваться отрывочными данными, почерпнутыми из рекламных материалов и средств массовой информации. Органы государственной статистики предоставляют информацию предприятиям в ограниченном объеме и большей частью на платной основе, что существенно снижает информационное обеспечение, особенно малых и средних предприятий. Проблема эффективного функционирования торгового бизнеса наряду с формированием действенной оптовой инфраструктуры требует полноценного информационного обеспечения оптовой и розничной торговли, наличия банка надежной и полной информации, всесторонне характеризующей положение дел в отрасли, состояние товарных рынков, спрос, предложение, цены, конкурентоспособность, условия продажи, формы обслуживания. Координацию работ по созданию единого отраслевого информационного банка данных, а также региональных информационно-коммерческих сетей и центров могло бы взять на себя Министерство торговли совместно с Торгово-промышленной палатой и ее отделениями. Основной задачей таких центров должна стать концентрация сведений о реквизитах и основных финансовых показателях деятельности торговых предприятий и организаций-контрагентов, динамике цен, в том числе о мировых банковс-

ких ставках, страховых тарифах, валютных курсах, сроках проведения выставок, ярмарок и аукционов.

Серьезным барьером на пути роста прибыльности торгового бизнеса является низкая предпринимательская культура. Большинство отечественных предпринимателей пришли в бизнес из других сфер деятельности и зачастую не только не имеют представления об элементарной этике его ведения, но даже не получили соответствующего образования. Между тем одна из самых важных предпосылок формирования и эффективного управления прибылью на уровне самих предприятий - качество используемых трудовых ресурсов, их профессиональный и квалификационный уровень. Значительная трудоемкость торговых процессов предъявляет повышенные требования не только к уровню профессиональной подготовленности управленческого звена предприятия, но к навыкам и скоординированности действий его торгово-оперативного персонала. **В этой связи крайне важными становятся разработка на отраслевом уровне соответствующей кадровой политики, активное содействие со стороны Министерства торговли организации всевозможных школ торгового бизнеса, курсов повышения квалификации для высшего и среднего управленческого звена предприятий, работа над ростом общего экономического уровня подготовки торгово-оперативного персонала.** В данном вопросе очень важны налаживание более тесных отношений органов государственного управления торговлей с учебными и научными заведениями республики соответствующего профиля, решение проблемы обеспечения студентов базами практики и необходимой информацией, создания условий для более полного приближения учебного процесса к реальной действительности, содействие сближению науки и практики, стимулирование и финансирование на конкурсной основе научных разработок по актуальным вопросам развития отрасли, активная пропаганда в средствах массовой информации опыта работы эффективно развивающихся и прибыльных предприятий.

(Продолжение следует)