

республике, еще недостаточно используют предоставленное им еще в 1965 г. право отказываться от оплаты незаказанных товаров, поступление которых — одна из причин образования сверхнормативных запасов.

Объем розничного товарооборота мебельных магазинов республики систематически растет. За последние десять лет продажа мебели населению возросла более чем втрое. Однако и в настоящее время спрос на эту продукцию удовлетворяется не полностью. В среднем на душу населения в республике продается мебели меньше, чем в целом по стране. Поэтому использование имеющихся резервов роста товарооборота имеет важное значение как для полного удовлетворения потребностей населения, так и для повышения эффективности торговли.

Т. М. Соломатина

К ВОПРОСУ О ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ В СОВЕТСКОЙ ТОРГОВЛЕ

Главной задачей девятого пятилетнего плана является повышение материального благосостояния и культурного уровня народов СССР, упрочение могущества многонационального социалистического государства, продвижение общества к коммунизму. Основой данной программы является дальнейшее наращивание и совершенствование производственного потенциала страны. Особое внимание уделяется развитию тех отраслей народного хозяйства, которые производят товары для народа.

Так, на девятую пятилетку запланировано увеличить объем валовой продукции пищевой, мясо-молочной и рыбной промышленности на 33—35%, легкой на 35—40%. В текущей пятилетке будут использованы значительные мощности предприятий тяжелой промышленности и машиностроения, а также оборонной промышленности для увеличения выпуска предметов потребления. В результате розничный товарооборот возрастет в 1,4 раза.

Возрастание масштабов общественного производства, насыщение рынка товарной массой повышает значение прибыли как показателя оценки эффективности работы организаций и предприятий, обслуживающих сферу обращения товаров. Определенные сущности и величины торговой прибыли представляет большой теоретический и практический интерес, особенно в новых условиях планирования и экономического стимулирования.

«Новая система экономического стимулирования, основанная на укреплении и развитии хозрасчета предполагает усиление роли прибыли в народном хозяйстве. Мы рассматриваем прибыль и рентабельность как важные показатели эффективности производства. Вместе с тем прибыль — это основной источник не

только хозрасчетных фондов предприятий, но и важнейший источник доходов государственного бюджета».¹

Сущность торговой прибыли при социализме непосредственно вытекает из характера труда торговых работников. В соответствии с делением труда на производительный и непроизводительный торговая прибыль состоит из двух частей: из прибавочного продукта, созданного в отраслях материального производства и переданного в торговлю, и прибавочного продукта, созданного в самой торговле.

Определение действительной величины как первой, так и второй части торговой прибыли представляет большой интерес и сопряжено с рядом трудностей. Трудности состоят в том, что нет обоснованной классификации издержек обращения по экономическому признаку с точки зрения участия торговли в создании чистого дохода. По этому вопросу имеются лишь общие суждения советских экономистов о характере труда в торговле и экспертные оценки специалистов.

Так, М. И. Баканов², А. И. Абатуров³, А. К. Просандеев⁴, Д. Ф. Тимошевский⁵ и ряд других считают, что более половины труда в торговле затрачивается производительно.

Другая группа специалистов — Г. С. Григорьян⁶, М. Лернер⁷ и другие считают, что большая часть труда торговых работников является непроизводительной.

Такие противоречия в оценке доли производительного труда торговых работников ставят под сомнение безоговорочное отношение торговли к сфере материального производства. Даже если права первая группа авторов, было бы методологически более правильным при определении характера функций отрасли, а следовательно, и отнесении ее к материальному или нематериальному производству, исходить из ее назначения в системе общественного разделения труда. Назначение торговли — реализация стоимости. Это и определяет характер функций как непроизводственных. Большой удельный вес операций по доработке, фасовке и пр. следует рассматривать не как преимущество, а как показатель

¹ Доклад А. Н. Косыгина. «Директивы XXIV съезда КПСС по пятилетнему плану развития народного хозяйства СССР на 1971—1975 гг.». Материалы XXIV съезда КПСС, 1971, стр. 169.

² М. И. Баканов. Издержки товарного обращения в СССР. М., 1959, стр. 34.

³ А. И. Абатуров. Издержки обращения в советской торговле. М., 1968, стр. 11.

⁴ А. К. Просандеев. Хозрасчет и рентабельность в торговле. М., 1968, стр. 31.

⁵ Д. Ф. Тимошевский. Образование прибыли и самоокупаемость торговли. «Советская торговля», 1973, № 1, стр. 14.

⁶ Г. С. Григорьян. «Советская торговля», 1973, № 1.

⁷ М. Лернер. Характеристика чистых и дополнительных издержек обращения и их соотношение в розничной торговле. В сб. «Вопросы экономики торговли и общественного питания». Научные труды МИНХ, вып. 54, 1968, стр. 109.

недостаточного развития материально-технической базы промышленности и торговли.

Д. Ф. Тимошевым была предложена методика примерного расчета прибавочного продукта, созданного в торговле⁸.

На основе рассчитанной им нормы прибавочного продукта по всему народному хозяйству, которая распространена и на торговлю, и суммы заработной платы торговых работников, занятых производственным трудом, исчисляется стоимость прибавочного продукта, созданного в торговле.

Такой подход к определению прибавочного продукта, предпосылкой которого является отнесение торговли к сфере материального производства, односторонен. Весьма спорным, кроме этого, является правомерность распространения нормы прибавочного продукта, рассчитанного по всему народному хозяйству, и на торговлю.

В. К. Задорожный также пытался определить долю торговли и общественного питания в национальном доходе страны.⁹ Его методика, отличная от расчета, предложенного Д. Ф. Тимошевым, также основывалась на преобладании производительных функций в торговле, что, как мы видим, является спорным. Впоследствии В. К. Задорожный поставил под сомнение данную точку зрения.¹⁰

Наметившаяся в последние годы тенденция постепенного освобождения торговли от производственных функций является объективной. Торговля — канал обращения, и главная ее задача заключается в доведении товаров до отдельных потребителей, т. е. в осуществлении процесса смены форм стоимости. В связи с этим все производственные функции должны здесь иметь место только в размерах, объективно обусловленных процессом реализации при оптимальном разделении труда между сферой производства и сферой обращения. Поскольку доля чистого дохода, созданного в торговле, будет уменьшаться, а чистые издержки обращения увеличиваться в связи с улучшением качества обслуживания, то соотношение источников возмещения этих расходов в системе торговых скидок будет также изменяться в сторону увеличения удельного веса прибавочного продукта, созданного в промышленности. Следовательно, решение проблемы торговых скидок и уровня прибыли в их системе является одним из актуальных вопросов ценообразования.

В настоящее время, по данным выборочных обследований, торговля продовольственными товарами, а также некоторыми

⁸ Д. Ф. Тимошевский. Образование прибыли и самокупаемость торговли. «Советская торговля», 1973, № 1.

⁹ В. К. Задорожный. Повышать эффективность затрат в торговле. М., 1970, стр. 44.

¹⁰ В. Задорожный, В. Коваль. О характере труда в торговле. В сб. научных работ профессорско-преподавательского состава и аспирантов. Киев, 1971, вып. 8.

промышленными товарами либо убыточна, либо рентабельность ее так низка (по расчетам УкрНИИТОПа — 0,75%)¹¹, что не способствует успешному проведению в жизнь хозяйственной реформы.

Расчеты показывают, что рентабельность розничной торговли по Министерству торговли, ОРСам и потребительской кооперации БССР имеет тенденцию к снижению. Так, если принять уровень издержек обращения, торговых скидок и прибыли в 1960 г. за 100%, то соответствующие показатели в 1970 г. составили: издержки обращения — 113,8%; торговые скидки — 106,9%; рентабельность — 89,7%.

Выполнение плана по абсолютной величине прибыли и ее прирост по сравнению с предшествующим аналогичным периодом еще не свидетельствует об эффективной работе торговли. Показателем эффективности использования средств в торговле, роста производительности труда является показатель рентабельности. В настоящее время он исчисляется как отношение прибыли к товарообороту. В экономической литературе этот показатель неоднократно подвергался критике, исчислять его предлагалось как отношение прибыли к издержкам обращения или к сумме основных и оборотных фондов.

Рассмотрим эти показатели.

При всем положительном значении показателя рентабельности как отношения прибыли к величине товарооборота он не лишен недостатков. Поскольку торговые скидки не соответствуют издержкостности товаров, этот показатель рентабельности ориентирует на реализацию товаров с повышенной скидкой и низким уровнем издержек обращения, что ведет к нарушению планового ассортимента товаров, снижению культуры торговли.

В защиту показателя рентабельности как отношения прибыли к издержкам обращения выступают ряд советских экономистов: М. И. Баканов¹², А. Л. Макарова¹³, М. Н. Кабанец¹⁴ и др.

Рассчитывать рентабельность к издержкам обращения можно двумя методами:

1) отнесением всей прибыли торгового предприятия (организации) ко всей сумме издержек обращения по данному предприятию (организации);

2) делением прибыли от продажи определенного товара (товарной группы) на сумму издержек по данному товару (товарной группе).

При расчете по каждому из этих методов показатели будут

¹¹ Д. Ф. Тимошевский и др. Ценообразование и торговые скидки. М., 1970, стр. 171.

¹² М. И. Баканов и др. Проблемы рентабельности торговли. М., 1968.

¹³ А. Л. Макарова. Определение издержек обращения по товарным группам. М., 1964.

¹⁴ М. Н. Кабанец. Рентабельность торговли плодами и овощами и резервы ее повышения. М., 1968.

иметь разные количественные и качественные характеристики, а также отвечать разным целям.

Так, показатель, рассчитанный первым методом, более полно отражает зависимость между текущими затратами и прибылью. Исключается возможность выполнения и перевыполнения планового задания по прибыли при перерасходе сметы издержек обращения. Учитывается влияние на рентабельность такого важного фактора, как опережающий рост производительности труда по сравнению с заработной платой.

Но и этот показатель не лишен недостатков. В последние годы вследствие роста заработной платы торговых работников и повышения культуры торговли наблюдается некоторое увеличение издержек обращения. Рассматриваемый же показатель рентабельности побуждает работников торговли к снижению всех видов издержек обращения. Нельзя отрицать необходимость рациональной экономии издержек обращения, но не всегда их снижение свидетельствует об улучшении работы торгового предприятия. Если снижение издержек ведет к ухудшению культуры торговли, то это надо считать отрицательным явлением.

Показатель рентабельности, рассчитанный как отношение прибыли от продажи определенного товара к издержкам обращения по реализации данного товара, в некоторой степени аналогичен уровню прибыли, исчисленному по отношению к себестоимости продукции в промышленности. Данный показатель дает возможность определить рациональность торговли отдельными товарами, ибо он характеризует экономическую эффективность текущих затрат на реализацию товара, окупаемость затрат, степень прибыльности в торговле отдельными товарами.

Необходимость соизмерения торговой прибыли с потоварными издержками обращения вызвана прежде всего острой нуждой в разработке дифференцированных норм торговых скидок на товары с учетом их издержкостности.

Практически расчет потоварных издержек обращения представляет известную трудность, так как подобной отчетности в торговле нет. Существующие методы косвенного расчета издержек обращения по товарным группам трудоемки и поэтому не нашли применения в практике.

С этой точки зрения представляет интерес методика расчета издержек обращения по товарным группам, разработанная УкрНИИТОПом.¹⁵ Авторы данной методики, основываясь на принципе распределения расходов по товарным группам на основе коэффициентов издержкостности, разработали алгоритмы расчета на ЭВМ. Использование ЭВМ значительно ускоряет и упрощает расчеты, делая этот показатель приемлемым практически.

¹⁵ Методика расчета издержек обращения по товарным группам продовольственной торговли. Киев, 1969.

Резюмируя вышеизложенное, можно сказать, что рассматриваемые показатели рентабельности характеризуют различные стороны работы торгового предприятия. Они отличаются по своему экономическому содержанию и количественно не совпадают, поскольку различен знаменатель (товарооборот и издержки обращения). Помимо этого, ни один из них не стимулирует наиболее эффективного использования основных фондов и оборотных средств в торговле.

Между тем в новых условиях работы торговых предприятий такой показатель необходим. Надобность его вытекает из самой сути экономической реформы — «... получение от производственных фондов наибольшей отдачи должно стать одним из важнейших критериев в оценке работы каждого предприятия».¹⁶

К тому же именно так исчисляется рентабельность промышленности и не правомерно сравнивать рентабельность промышленности с рентабельностью торговли, рассчитанной в процентах к товарообороту, что имеет место сейчас во всей экономической литературе.

На позиции расчета рентабельности к фондам стоит ряд советских экономистов — И. Мачнев¹⁷, В. Нестеренко¹⁸, Р. Устинова.¹⁹

По нашему мнению, при выборе методики расчета показателя, отражающего эффективность хозяйственной деятельности торговых организаций и предприятий необходимо руководствоваться методологией К. Маркса, который относил прибыль ко всему авансированному капиталу.

Применительно к советской торговле показатель рентабельности может быть рассчитан как процентное отношение суммы прибыли к среднему размеру стоимости основных фондов (в том числе и арендованных) и оборотных средств. При этом рентабельность к фондам должна не заменить ныне существующий показатель рентабельности, а дополнить его, ибо каждый из них со своей стороны характеризует эффективность торговли, а взятые вместе они могут дать более объективную оценку.

Существуют объективные причины, в результате которых расчет рентабельности к фондам в торговле не нашел применения. Значительная часть магазинов размещается в арендованных помещениях, стоимость которых не отражается в балансах торговых организаций. Поэтому действительный размер используемых в торговле основных фондов намного больше, чем числится по данным торгов. Так, из 67 магазинов спецплодоовощ-

¹⁶ Материалы XXIII съезда КПСС. М., 1966, стр. 125.

¹⁷ И. М а ч н е в. Товарооборот, прибыль и эффективность использования средств. «Советская торговля», 1965, № 10.

¹⁸ В. Н е с т е р е н к о. Экономическая эффективность общественных затрат в советской торговле. В сб. «Вопросы развития экономики торговли в СССР». М., 1965.

¹⁹ Р. У с т и н о в а. Совершенствование экономического анализа рентабельности в государственной розничной торговле. Автореферат. Минск, 1968.

торга г. Минска только 6 расположены в зданиях, принадлежащих торгу, а остальные 61 — арендованные помещения. Стоимость арендованных помещений имеется на балансах арендодателей (чаще всего домоуправлений).

У арендодателей в качестве первоначальной берется сметная стоимость магазина, из сводной сметы технического проекта. Если известна только сметная стоимость всего здания, то стоимость магазина можно определить, зная его технико-экономические показатели — объем в м³ и стоимость 1 м³.

Стоимость 1 м³ здания магазина зависит от используемого строительного материала (блоки, кирпич и т. д.), типа постройки (отдельно стоящее здание, встроенное и т. д.) и товарной специализации.

Нормируемые оборотные средства планируются как правило в целом по торгу. Потребность в них по каждому предприятию можно определить по коэффициентам товарооборота.

Таким образом, расчет рентабельности к фондам не только по торгу в целом, но и по отдельным магазинам, практически возможен, хотя и связан с определенными трудностями. По мере расширения материально-технической базы торговли необходимость в расчете рентабельности к фондам будет ощущаться все более явственно.

В то же время в целях укрепления хозрасчета и для проверки обоснованности торговых скидок следует периодически рассчитывать издержки обращения и рентабельность по товарным группам.

Рентабельность же торговых предприятий (организаций) целесообразно рассчитывать двумя методами: путем прибыли к товарообороту, а также путем отнесения прибыли к основным фондам (арендованным плюс средний остаток собственных) и нормируемым оборотным средствам.

При внедрении вышеуказанной системы показателей рентабельности можно будет устанавливать, с одной стороны, торговые скидки на уровне общественно необходимых затрат труда в сфере обращения, а с другой — наиболее объективно судить об эффективности работы торговых предприятий и организаций.

Г. А. Давыдова

О РЕЗЕРВАХ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

Повышение эффективности общественного производства предполагает укрепление хозяйственного расчета и усиление роли прибыли во всех отраслях народного хозяйства.

Прибыль и рентабельность социалистических предприятий —