

кие технические данные и т.п. Все больше расширяется круг непродовольственных товаров народного потребления, для которых главными факторами, определяющими спрос, становятся мода, привычки, вкусы, наклонности и т.п. Кроме того, спрос в значительной мере обуславливается возрастом, профессией, состоянием здоровья потребителя, национальными особенностями.

Все это приводит к тому, что в изучении спроса возрастающую роль начинает играть исследование мнений, намерений покупателей, социальной значимости и потребительских свойств товаров. Значительно возрастает роль исследования процессов насыщения рынка и взаимозаменяемости товаров народного потребления.

На более обстоятельном исследовании этих вопросов и должен быть сделан акцент при изучении спроса населения на современном этапе.

### Л и т е р а т у р а

1. Левин А.И., Яркин А.П. Платежеспособный спрос населения. - М., 1976, 2. Маслов П.П. Изучение потребительского спроса. - М., 1971., с. 31-32. 3. Гоголь Б.И. Платежеспособный спрос и розничный товарооборот. - М., 1968, с. 15. 4. Столмов Л.Ф. Изучение и прогнозирование покупательского спроса. (Учебник). - М., 1972, с. 20. 5. Крутиков Ф.А. Изучение рынка товаров народного потребления. - М., 1972, с. 145. 6. Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т. 25, ч. 1, с. 207. 7. Левин А.И. Изучение и прогнозирование спроса населения. - М., 1973, с. 6. 8. Архив К. Маркса и Ф. Энгельса, т. 4, 1935, с. 175. 9. Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т. 4, с. 79. 10. Там же, т. 1, с. 566. 11. Там же, т. 25, ч. 1, с. 212. 12. Там же, т. 19, с. 387. 13. Дарбинян М.М. Формирование ассортимента и товарные запасы в торговле. - М., 1974, с. 34. 14. Вопросы изучения и прогнозирования спроса населения. Сб. - М., 1975, с. 107.

Т.М. Соломатина

### ПРИБЫЛЬ В ТОРГОВЛЕ И ЕЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ОПТОВО-СБЫТОВЫХ СКИДКАХ

В торговле, как и в промышленности, затраты по реализации товаров принимают особую экономическую форму - издержек обращения.

Это предопределяется экономической обособленностью торговых организаций и предприятий в пределах единой общенародной собственности. Издержки обращения вследствие органического единства общественной собственности торговых предприятий принимают две другие, более конкретные формы — общественных и индивидуальных издержек.

В этих условиях избыток стоимости, возникающий как разница между общественными издержками обращения (оптово-сбытовыми и торговыми скидками) и индивидуальными издержками, принимает форму торговой прибыли.

Уровень торгово-сбытовых скидок и прибыли в них — важный вопрос ценообразования на товары народного потребления, так как эти скидки являются частью розничной цены товара и сами представляют своеобразные цены за услуги, оказываемые оптовыми базами торговли промышленности по сбыту ее продукции.

Прибыль оптовых предприятий формируется как разность доходов и расходов. Основную массу доходов базы получают в виде оптово-сбытовых скидок на реализованные товары. Оптовые скидки предоставляются промышленными предприятиями и другими поставщиками за счет налога с оборота. Порядок предоставления скидок и их размеры утверждаются централизованно.

Прежде чем дать оценку современному состоянию оптово-сбытовых скидок, необходимо рассмотреть принципиальные положения, которые легли в основу существующей системы оптовых скидок.

Во-первых, в силу различий в трудоемкости оптовой реализации товаров, обусловленных их потребительскими свойствами, требующими определенной транспортировки, хранения и других условий, оптово-сбытовые скидки дифференцированы по группам однородных товаров. Этим должно достигаться возмещение затрат по оптовой реализации однородных групп товаров.

Во-вторых, при установлении оптово-сбытовых скидок учитывается форма оптовой реализации товаров. Как известно, оптовый оборот подразделяется на складской и транзитный. Последний в свою очередь состоит из однородного и иногородного транзита, из транзита с участием без участия оптовых баз в расчетах. Затраты по каждому виду оптового оборота различны. В связи с этим оптово-сбытовые скидки наряду с товарной дифференциацией различаются и по формам оптового оборота.

При реализации товаров со складов и баз специализированных оптовых организаций оптово-сбытовые скидки устанавливаются в процентах к розничной цене. При этом по швейным, меховым, овчинно-шубным изделиям и резиновой обуви скидки предоставляются за счет промышленных предприятий, по прочей обуви, тканям, ниткам и другим изделиям текстильной промышленности — за счет налога с оборота.

Оптово-сбытовые скидки, предоставляемые за счет налога с оборота, в свою очередь, дифференцированы по союзным республикам. Лишь по импортным товарам оптовая скидка установлена в одинаковом размере по всем республикам.

При поставке товаров транзитом без участия оптовых предприятий в расчетах оптово-сбытовые скидки им не предоставляются.

Конечный финансовый результат хозяйственной деятельности оптовых предприятий характеризуют, однако, не валовые доходы, а прибыль, представляющая разницу между валовыми доходами от реализации и отпуска, с одной стороны, и издержками обращения — с другой. Прибыль оптового звена является важным материальным стимулом дальнейшего развертывания оптового товарооборота, повышения качества товароснабжения розничной сети и других потребителей и улучшения материального положения работников оптовой системы. Это обусловлено тем, что прибыль — не только один из важнейших качественных показателей горгово-хозяйственной деятельности оптовых организаций, но и источник формирования собственных оборотных средств развития материально-технической базы опта, а также отчислений в фонды экономического стимулирования.

Сумма прибыли оптовых контор "Белторгодежда", "Белобувьторг", "Белтекстильторг", реализующих основные группы товаров массового спроса населения, растет из года в год, что связано в первую очередь с систематическим ростом объемов оптового товарооборота. Что касается рентабельности, то здесь также прослеживается четкая тенденция роста. Однако последний показатель значительно дифференцируется по специализированным оптовым организациям. Так, рентабельность в "Белторгодежде" в среднем за 1974–1977 гг. в 2,5 раза превышала соответствующий показатель в "Белтекстильторге" и в 1,6 раза — в "Белобувьторге".

Во многом это объясняется следующими обстоятельствами. Как известно, прибыль является производной величиной, зависящей от суммы валовых доходов и издержек обращения. Сумма

валовых доходов, как уже указывалось, в основном формируются из сумм оптово-сбытовых скидок, система которых не является достаточно обоснованной в отношении дифференциации по формам оптовой реализации. Так, в настоящее время при однородном транзите установлен единый уровень оптово-сбытовых скидок в размере 0,1% к обороту, в то время как при складском обороте и иногороднем транзите, например по текстильным товарам, уровень скидки составляет 0,8%. Поэтому в "Белтекстильторге", где удельный вес однородного транзита равен почти 70%, уровень валовых доходов и рентабельности наименьший.

В то же время при одинаковых оптово-сбытовых скидках при складском обороте и иногороднем транзите с участием оптовых организаций в расчетах большое влияние на рентабельность оказывает удельный вес данного вида транзита в общем обороте, так как уровень расходов при транзитной реализации ниже.

О том, что формы оптовой реализации оказывают решающее влияние не только на валовые доходы, но и на формирование издержек обращения (второго компонента, определяющего прибыль), убедительно свидетельствуют приведенные расчеты корреляционно-регрессионных моделей.

Для расчетов нами использовались материалы за десять лет по "Белторгодежде", "Белобувьторгу" и "Белтекстильторгу". В целях нейтрализации временного фактора (тренда) использовались данные, рассчитанные в базисных темпах роста с учетом удельного веса объемов форм реализации.

Количественные характеристики тесноты связи между издержками обращения и складским, транзитным оборотами с участием в расчетах приведены в табл. 1.

Таблица 1. Количественная оценка тесноты связи издержек обращения со складским и транзитным оборотом

Оптовые конторы	Складской оборот	Транзитный оборот
"Белторгодежда"	0,844	0,537
"Белобувьторг"	0,904	0,427
"Белтекстильторг"	0,302	0,904

Из табл. 1 видно, что в каждой из контор наблюдается определенная взаимосвязь между складским, транзитным оборотами и издержками обращения. При этом в "Белобувьторге" наибольшее влияние на издержки обращения оказывает складской оборот (0,904). Связь же между затратами по реализации и транзитом с участием в расчетах можно охарактеризовать как заметную (0,427)\*.

Аналогична по существу и количественная связь по конторе "Белторгодежда".

Что касается оптовой конторы "Белтекстильторг", то здесь удельный вес транзитного оборота значительно превышает складской. В связи с этим наибольшее влияние на издержки обращения здесь оказывает транзитный оборот (0,904) и лишь умеренное (0,302) – складской.

Линейная модель зависимости издержек обращения и двух форм оптового товарооборота (складской и транзитный с участием в расчетах) представлены следующими уравнениями регрессии:

по "Белторгодежде":

$$y_1 = 38,283 + 0,723 x_1 + 0,460 x_2;$$

по "Белобувьторгу":

$$y_2 = 47,783 + 0,588 z + 0,278 z_2;$$

по "Белтекстильторгу":

$$y_3 = 89,564 + 0,030 f_1 + 0,294 f_2,$$

где  $x_1, z_1, f_1$  – базисные темпы роста складских оборотов;  $x_2, z_2, f_2$  – базисные темпы роста транзитных оборотов с участием в расчетах.

Достаточную достоверность полученных данных подтверждают статистические характеристики, приведенные в табл. 2.

Корреляционно-регрессионный анализ позволил сделать следующие выводы. Издержки обращения формируются под влиянием именно складского и транзитного с участием в расчетах оборота. При этом в различных конторах влияние каждого из выше-названных оборотов не идентично. Существующие соотношения между оптово-сбытовыми скидками и издержками обращения не являются оптимальными.

---

\* Значение количественных связей определяется по таблице Чеддока.

Таблица 2. Статистические характеристики линейных моделей

Показатели	"Белторгодежда"	"Белобувьторг"	"Белтекстиль-торг"
Д - статистика	1,374	0,807	1,288
Средняя ошибка аппроксимации	0,923	0,036	0,035
F - статистика	1,625	1,670	1,280
R - коэффициент корреляции	0,988	0,968	0,881

Во многом это объясняется отсутствием данных об издержках обращения по товарным группам. В то же время весьма трудна для решения и проблема определения необходимой нормы рентабельности в оптовой торговле.

Проблема обоснования норматива прибыли в цене вообще и в оптово-сбытовых скидках в частности является одним из наиболее важных и недостаточно разработанных.

Последовательное проведение хозяйственной реформы требует создания примерно равновыгодных условий оптовой торговли любой товарной группой при любой форме реализации, поскольку в противном случае будет иметь место экономически необоснованная дифференциация условий формирования фондов поощрения и развития. Это связано с тем, что в новых условиях планирования и экономического стимулирования основным фондообразующим показателем наряду с товарооборотом является прибыль.

Планомерное использование показателя прибыли в новой системе экономического стимулирования объективно обуславливается ее местом в системе экономических отношений социализма. Но эффективность системы экономического стимулирования в оптовых организациях зависит не только от условий и масштабов деятельности предприятия, но и от уровня и соотношения цен и оптово-сбытовых скидок. Именно поэтому при установлении оптовых скидок важное значение имеет обоснование наиболее рациональных методов определения нормативов прибыли и рентабельности.

Проблема планирования прибыли в оптово-сбытовых скидках состоит из двух взаимосвязанных компонентов: во-первых, обоснования прибыли в целом в оптовой торговле и, во-вторых,

планирования в потоварном разрезе с дифференциацией по формам реализации.

Обосновать норматив прибыли в оптовом звене можно исходя из потребности в ресурсах для обеспечения нормальной хозяйственной деятельности и сложившейся рентабельности за ряд лет. Представляется целесообразным использовать первый из названных принципов, так как сложившийся уровень рентабельности в оптовых организациях нельзя считать достаточным.

Все расходы, которые покрываются полностью или частично за счет прибыли, можно разделить на две группы. К первой относятся те затраты, величина которых регулируется установленными нормативами. Вторая группа – это расходы, определяющиеся каждой торгующей организацией в зависимости от конкретных условий ее деятельности. К первой группе относятся фонды экономического стимулирования, фонд уценки и резервный фонд, отчисления в бюджет, ко второй – прирост норматива собственных оборотных средств, капитальных вложений, покрытия убытков от эксплуатации жилищно-коммунального хозяйства и некоторые другие расходы.

С учетом всего вышеизложенного представляется возможным предложить следующую формулу для расчета прибыли по специализированным оптовым предприятиям и организациям:

$$\Pi = 3(f_1 + f_2) + Q(z_1 + z_2 + z_3) + H + P,$$

где  $\Pi$  – общая сумма необходимой прибыли; 3 – фонд заработной платы;  $f_1$  – норматив образования фонда материального поощрения, в % к фонду зарплаты;  $f_2$  – норматив образования фонда социально-культурных мероприятий и жилищного строительства, в % к фонду зарплаты;  $Q$  – объем товарооборота;  $z_1$  – норматив фонда развития, в % к сумме товарооборота;  $z_2$  – норматив отчислений на финансирование капитального строительства, в % к сумме товарооборота;  $z_3$  – норматив отчислений на прирост собственных оборотных средств, в % к товарообороту;  $H$  – средний размер отчислений в бюджет;  $P$  – сумма прочих расходов и резерв прибыли.

Общая сумма прибыли по оптовому предприятию должна распределяться по товарным группам пропорционально объему их товарооборота и величине затрат по реализации данного товара с учетом форм оборота.