

ДОХОДЫ В ТОРГОВЛЕ В УСЛОВИЯХ ВТОРОЙ ФОРМЫ ХОЗРАСЧЕТА

Основной хозрасчетной деятельностью предприятий и организаций торговли с переходом на новые условия хозяйствования являются доходы от торговой и других видов деятельности. Применяемая в торговле вторая модель полного хозрасчета и самофинансирования, предусмотренная Основными положениями по коренной перестройке управления экономикой и Законом о государственном предприятии, основывается на распределении стоимости вновь созданного продукта, который на уровне предприятий и организаций принимает форму дохода. В результате ранее существовавшее расчленение национального дохода на прибыль и заработную плату сменяется их объединением. Заработная плата присоединяется к доходной части торгово-хозяйственных результатов и выводится из издержек обращения.

Доход — это новая и наиболее сложная экономическая категория планового социалистического хозяйства. О сложности этой категории свидетельствует тот факт, что многие вопросы механизма образования, экономического содержания, роли и функций торговой прибыли, которая является одной из составляющих дохода, до сих пор в полной мере еще не были выяснены и являются дискуссионными.

Доход выступает объективной экономической категорией социалистического товарного производства и обращения в условиях применения второй модели хозрасчета. Раскрыть экономическую сущность дохода возможно на основе марксистско-ленинского учения о расширенном социалистическом воспроизводстве, национальном доходе и его составляющих на уровне предприятий и организаций.

Как экономическая категория доход представляет собой одну из сторон социалистических производственных отношений, связанных с производством и распределением национального дохода, прибавочного и необходимого продукта.

Торговый доход выражает экономические отношения между государством и торговыми предприятиями, организациями как самостоятельными хозрасчетными единицами. Суть этих экономических отношений состоит в распределении дохода между торговыми предприятиями, организациями и государством, вышестоящими звеньями, предприятиями других отраслей народного хозяйства. Экономические связи между ними выступают в форме платежей в бюджет, отчислений на содержание вышестоящих звеньев, поставок товаров и расчетов по ним, оказания транспортных и других услуг, а также в виде штрафов, пени, неустоек.

Доходы выражают также экономические отношения между предприятием и его работниками, возникающие при образовании, распределении и использовании фондов экономического стимулиру-

рования. Таким образом, доход включает в себя полный круг интересов, воплощенных в общественном продукте, весь комплекс интересов, которые складываются в сфере товарно-денежных отношений.

Доход как показатель хозяйственной деятельности представляет собой денежное выражение стоимости прибавочного и необходимого продукта. Стоимость прибавочного продукта находит свое выражение в показателе «прибыль». Источником образования прибавочной стоимости (прибыли) является прибавочный труд работников сферы материального производства, переданный торговле за выполнение функций реализации товаров, а также прибавочный труд работников торговли по продолжению процесса производства в сфере обращения. Соотношение созданной в сфере обращения и перераспределенной прибавочной стоимости различно на отдельных этапах развития и по отдельным каналам товарного обращения. При этом следует отметить общую тенденцию — повышение доли перераспределенной прибавочной стоимости при общем росте прибавочной стоимости перераспределенной и от процесса производства в сфере обращения.

Вторая составляющая дохода — денежное выражение стоимости необходимого продукта — заработная плата. Она представляет собой часть национального дохода (часть живого труда), которая возмещает затраты необходимого труда и распределяется в денежной форме в соответствии с экономическим законом распределения по труду.

В ранее действующем хозяйственном механизме и в новом по первой форме хозрасчета заработная плата рассматривается не как основной экономический результат, а как ресурсный компонент, как затраты. Таким образом, на уровне предприятия часть национального дохода, адекватная фонду заработной платы, отсутствовала. Расчленение национального дохода на уровне предприятия на результаты (прибыль) и затраты (заработная плата) подрывало единство коллектива как хозяйствующего субъекта, обуславливало его разделение на администрацию и работников массовых профессий, не обеспечивало единства материальных интересов. Все это являлось сдерживающим фактором развития и повышения эффективности отрасли и всего народного хозяйства.

В условиях капиталистического способа производства авансируемый в заработную плату переменный капитал для капиталиста является затратами, издержками производства (обращения), а для рабочих — доходом. Одна и та же величина общественного продукта выступает в двух экономических формах. Это противоречие порождается частной собственностью на средства производства.

В условиях общественной собственности на средства производства заработная плата трудового коллектива есть его первичный доход, который по отношению к нему не может иметь форму затрат. Поэтому включение заработной платы в издержки обращения являлось экономически неправильным. Планирование и

учет заработной платы в виде дохода приводят к утрате ею формы затрат и превращению в результат торгово-хозяйственной деятельности и одновременно составную часть национального дохода. В результате преодолено противоречие в экономическом содержании первичных доходов и национального дохода, ликвидирован затратный характер действующей системы оценки и стимулирования результатов хозяйственной деятельности, повышены материальные интересы трудового коллектива в конечных результатах.

Превращение заработной платы в доход по существу означает переход на самофинансирование ее за счет получаемых результатов торгово-хозяйственной деятельности. Заработная плата становится действительно заработанной.

Самофинансирование способствует совершенствованию распределительных отношений, повышению хозяйственной самостоятельности и материальной ответственности за результаты своей деятельности и дальнейшему развитию хозяйственного расчета.

Сущность и значение дохода проявляются в механизме хозяйствования через выполняемые им функции. Так же, как национальный доход на народнохозяйственном уровне выполняет оценочную, распределительную и стимулирующую функции, на уровне организаций и предприятий эти функции осуществляет доход.

Одна из важнейших задач перестройки хозяйственного механизма — обеспечение единства экономических целей и материальных интересов государства, трудовых коллективов и отдельных работников. В связи с этим вся система оценки и стимулирования результатов деятельности на всех уровнях управления должна быть тесно увязана. Доход является универсальным стоимостным показателем, обеспечивающим единство интересов на всех уровнях управления.

Оценочная функция дохода отражает результаты, эффективность торгово-хозяйственной деятельности коллективов предприятий, организаций. Стоимость вновь созданного продукта, являясь носителем единства основных экономических обязанностей в общественном производстве, характеризует эффективность хозяйствования.

Стимулирующая функция дохода вытекает из его роли в оценке эффективности хозяйственной деятельности, а также из того, что доход становится единственным источником средств для выплаты заработной платы, прироста оборотных средств, удовлетворения социально-бытовых и культурных нужд, финансирования капитальных вложений, развития предприятий и интенсификации торгово-технологических процессов. Она проявляется в реализации материальных интересов трудового коллектива и отдельных работников. При этом следует отметить, что материальные интересы трудового коллектива выступают движущей силой экономики. Снижение материальной заинтересованности вызывает замедление общественного производства, повышение — активизирует развитие производительных сил. Материальные интересы выражают

одновременно цель и средство достижения цели. В качестве цели они воплощают интересы всего общества, а как средство ее достижения — интересы предприятий.

С. Д. Жбанов

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОНЕЧНОГО РЕЗУЛЬТАТА В ТОРГОВЛЕ

Принятое 17 июля 1986 г. постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР «О совершенствовании планирования, экономического стимулирования и управления в государственной торговле и потребительской кооперации» направлено на улучшение торгового обслуживания населения, более полное удовлетворение покупательского спроса в соответствии с программой повышения народного благосостояния.

Конечным результатом работы в торговле является объем розничного товарооборота, а в промышленности — рост объема производства в рублях, хотя и с учетом выполнения договоров поставки. Оба показателя являются по своей сути валовыми и отражают тем самым цель развития и затратной экономики. Именно в этом просматривается причина неудач первых лет экономической реформы. Согласно докладу ВНИИКС, уровень обеспеченности продуктами питания и средний ассортимент продуктов в государственной торговле в первом полугодии 1988 г. снизился¹, т. е. идет движение в направлении, совершенно противоположном намеченному Постановлением ЦК КПСС и СМ СССР от 17 июля 1986 г.

Сегодня уже можно утверждать, что в условиях сложившейся организационной структуры управления торговлей и перехода работы отрасли на принципы реального хозрасчета розничный товарооборот становится неприемлемым показателем. Только за два первых года текущей пятилетки более 90 % прироста товарооборота в стране получено за счет повышения розничных цен². Разумеется, это влияет на его структуру. Практически этого можно было бы избежать, если бы оценка динамики как производства в промышленности, так и товарооборота в торговле проводилась с учетом индекса цен, но этот показатель не учитывается в отраслях при оценке конечных результатов их работы. Слабым оправданием тому служит отсутствие на сегодня научной достоверной методики определения индекса цен. Сущность проблемы состоит в том, что показатель объема розничного товарооборота достаточно удобен и универсален для плановых расчетов, хотя он очень далек от отражения степени роста удовлетворения потребностей населения.

Экономическим представителем в существующей системе планирования выступают не потребности (в частности, их структура

¹ Дефицит продуктов: в целом и конкретно // Московские новости. 1988. 25 сент. С. 13.

² Договор — не заговор // Известия. 1988. 24 сент. С. 2.