

Н. А. Сныткова (snytkovan@bteu.by),
канд. экон. наук, доцент
Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь

Н. А. Козлова,
канд. экон. наук, доцент
Санкт-Петербургский политехнический
университет Петра Великого
г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

МЕХАНИЗМ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОПТИМАЛЬНОЙ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИЙ ТОРГОВЛИ

В статье раскрывается механизм определения оптимальной прибыли организаций торговли, создающей для торговли условия, аналогичные условиям в других отраслях национальной экономики.

The article reveals the mechanism of determining the optimal profit for trade organizations, which creates conditions for trade that are similar to those in other fields of the national economics.

Ключевые слова: оптимум; прибыль; оптимальная прибыль; рентабельность; планирование; экономический механизм; функционирующий капитал.

Key words: optimum; profit; optimal profit; profitability; planning; economic mechanism; functioning capital.

Главными стратегическими целями организаций торговли являются удовлетворение спроса населения на основе сохранения и упрочения позиций на рынке и получение необходимой прибыли для их развития. Организации торговли стремятся завоевать большую долю рынка, повысить качество обслуживания, вовлечь дополнительный капитал, расширить ассортимент реализуемых товаров.

Вместе с тем рыночные отношения предъявляют свои требования к формированию конечных результатов хозяйственно-финансовой деятельности, и основным результирующим показателем в условиях рынка является прибыль как основная финансово-экономическая цель и источник развития организации.

Это выдвигает перед наукой проблему диагностики факторов увеличения прибыли и повышения рентабельности торговли и разработки механизма ее оптимизации. Различные аспекты проблемы прибыли нашли свое отражение в трудах М. Баканова, И. Бланка, В. Кодацкого, Н. Писаренко, Л. Пронского, А. Бабо, Дж. Б. Кларка, Ф. Котлера, С. Мелмана, М. Х. Мескона, Ж. Ришара и др. В их исследованиях достигнуты заметные успехи в разработке вопросов, связанных с сущностью и пониманием категории «прибыль торговли», системой показателей рентабельности торговли. Однако решение проблем происхождения прибыли торговли, анализа источников и экономического механизма формирования прибыли, определения оптимальной прибыли и рентабельности не завершено, многие положения не являются общепризнанными. Важная социально-экономическая значимость и недостаточная разработанность ряда теоретических вопросов категории прибыли и рентабельности в целом предопределили цель настоящего исследования.

Для организаций торговли в современных условиях первоочередной задачей является не только рост прибыли, но и ее оптимальный размер, обеспечивающий наилучшее соотношение источников покрытия производственно-торговых и социальных нужд организации. Макси-

мально возможный размер прибыли не всегда оптимальный, например, в случае снижения качества обслуживания потребителей.

Под критерием оптимальности нами понимается наилучший показатель, наиболее соответствующий определенным условиям и задачам. Экономический оптимум в широком смысле слова означает наиболее эффективное функционирование общественного производства страны, в узком смысле – наилучшее использование экономических ресурсов, при котором достигается возможно максимальный эффект при заданных затратах или заданный эффект при минимальных затратах. Таким эффектом в торговле можно назвать прибыль от реализации товаров.

Следовательно, процесс оптимизации прибыли – это процесс выбора наилучшего варианта из возможных альтернатив.

Как известно, выделяют три основных типа ориентации на прибыль:

1. Максимизация прибыли. Ее смысл заключается в получении максимально высокой прибыли от каждой деловой сделки. Однако следует иметь в виду, что эта цель не всегда оправдана с точки зрения социальной эффективности торговли.

2. Получение «удовлетворительной» прибыли. Суть этой цели состоит в том, что при планировании прибыли она считается удовлетворительной, если учитывает степень риска, ориентиром в этом случае становится прибыль, которую можно было бы получить при применении данного капитала в какой-либо другой отрасли. Многие авторы считают такой размер прибыли минимальным и связывают его с нормой прибыли на вложенный капитал на уровне банковской процентной ставки по депозитным вкладам.

3. Получение нормальной (необходимой) прибыли. Такой размер прибыли многие авторы связывают с потребностями организации в финансовых ресурсах, формируемых из чистой прибыли организации, обеспечивающей реализацию целей ее развития в предстоящем периоде.

Исходя из вышеизложенных положений размер оптимальной прибыли организаций торговли, по нашему мнению, обусловлен определенными объективными критериями, включающими в себя:

– размер минимальной нормы прибыли, основанной на уровне банковской процентной ставки по депозитным вкладам;

– размер целевой прибыли, предполагающий эффективное финансирование развития организации;

– размер удовлетворительной прибыли, создающей для торговли условия, аналогичные условиям в других отраслях национальной экономики – среднерыночная норма.

И если первые два подхода сегодня широко известны в современной научной и учебной литературе, то последний применительно к условиям рыночной экономики и отраслевой специфики торговли не разработан [1–3].

Расчет оптимальной прибыли исходя из среднерыночной нормы основывается на положении о том, что определенный объем вложенного капитала и трудовых ресурсов должен приносить прибыль, соответствующую среднерыночному показателю эффективности использования экономического потенциала. Расчет среднерыночной нормы прибыли основывается на научно обоснованном первичном распределении чистого дохода между отраслями и сферами экономики страны.

Известны различные концепции распределения чистого дохода с помощью системы цен, а отсюда и разные методы определения рентабельности – по отношению к себестоимости, заработной плате, производственным фондам и т. д. Многие экономисты считают, что чистый доход частично должен распределяться пропорционально функционирующему капиталу и частично пропорционально фонду заработной платы и, таким образом, будут учитываться как фондоемкость, так и трудоемкость производства [4, с. 109]. В этом случае формула цены производства представлена следующим образом [4, с. 109]:

$$C = M + T + e_1 T + e_2 \Phi + A,$$

где C – стоимость;

M – материальные издержки производства;

T – заработная плата, включая выплаты из прибыли;

e_1, e_2 – нормы эффективности использования соответственно живого труда и функционирующего капитала;

Φ – функционирующий капитал;

A – амортизация основных средств и нематериальных активов.

Отсюда прибыль (Π), распределяемая пропорционально двум факторам, определяется по формуле [4, с. 109]

$$\Pi = e_1 T + e_2 \Phi.$$

Принципиально методы распределения чистого дохода должны быть одинаковы для сферы производства и сферы обращения как элементов единого процесса общественного воспроизводства. Основываясь на этом, формулу дохода от реализации товаров (валовой прибыли) можно представить следующим образом:

$$D = Pp + Pупр + e_1 T + e_2 \Phi,$$

где D – доходы от реализации товаров;

Pp – расходы на реализацию товаров;

$Pупр$ – управленческие расходы;

e_1, e_2 – коэффициенты эффективности использования соответственно живого труда и функционирующего капитала торговли;

Φ – среднегодовая стоимость основных и оборотных средств (функционирующий капитал).

Пример расчета оптимальной прибыли по вышеизложенному методу приведен в таблице.

Расчет оптимальной прибыли организации торговли

Показатели	Всего по Республике Беларусь, млн р.	Торговая организация, тыс. р.
1. Созданный чистый доход, всего	191 348,3	x
В том числе:		
а) накапливаемая часть	45 118,7	x
б) расходуемая часть	146 229,6	x
2. Основные производственные фонды	1 163 037	1 443 338,5
3. Оборотные средства	114 500	416 625
4. Итого функционирующего капитала	1 277 597	1 859 963,5
5. Фонд заработной платы материального производства и обращения	81 975,6	94 854
6. Республиканский коэффициент эффективности функционирующего капитала, e_2 (п. 1а : п. 4)	0,035	0,035
7. Республиканский коэффициент эффективности фонда заработной платы, e_1 (п. 1б : п. 5)	1,784	1,784
8. Оптимальная прибыль, Π (п. 6 · п. 4 + п. 7 · п. 5):		
в сумме	x	236 705,2
в % к обороту	x	14,4
9. Фактическая прибыль:		
в сумме	x	11 876
в % к обороту	x	0,72
в % к размеру оптимальной прибыли	x	5,02

Таким образом, определенный объем вложенного капитала и трудовых ресурсов должен приносить прибыль, соответствующую среднерыночному показателю эффективности использования экономического потенциала.

Список использованной литературы

1. **Казиначикова, Н. А.** Механизм оптимизации прибыли торговли / Н. А. Казиначикова // Вестн. гос. техн. ун-та им. П. О. Сухого. – 2000. – № 3. – С. 57–65.
2. **Казиначикова, Н. А.** Факторы формирования прибыли кооперативной торговли Республики Беларусь / Н. А. Казиначикова // Materiały II Międzynarodowej naukowe-praktycznej konferencji «Wykształcenie i nauka bez granic – 2005». Т. II. Ekonomiczne nauki. – Przemysł : Sp. Z o.o. «Nauka i studia». – 2005. – С. 72–74.

3. **Экономика** предприятий торговли : учеб. пособие / Н. В. Максименко [и др.] ; под общ. ред. Н. В. Максименко, Е. Е. Шишковой. – 3-е изд., испр. – Минск : Выш. шк., 2008. – 542 с.
4. **Писаренко, Н. П.** Эффективность заготовительной деятельности потребительской кооперации / Н. П. Писаренко. – М. : Экономика, 1979. – 200 с.