

К вопросу об изучении издержек обращения

I. Постановка вопроса

Вся ныне действующая система изучения издержек обращения не только в капиталистических странах, но и у нас, сохранивших в основном те же капиталистические методы и приемы учета, построена на двух, взаимно связанных, предпосылках: во-первых, объектом ее изучения является не самый процесс продвижения товаров, со всеми его технико-экономическими особенностями, а лишь процесс наращивания цены; разница между себестоимостью и продажной ценой, — вот что интересует и практика, и исследователя; во-вторых, — и это естественно вытекает из первой предпосылки — цель исследования, все приемы и методы изучения и самого первичного учета строятся, исходя из единственной установки: учета прибыли, остающейся у торговца (предприятия или лица) в результате наращивания цены. Установить размеры прибыли предприятия — такова конечная задача учета торговой накладки, смысл постановки учета издержек предприятия; этой задаче подчинены все методы учета; для нее вводится особый счет торговых расходов, как часть счета прибылей и убытков; сама номенклатура статей составляется таким образом, чтобы с наибольшей простотой и наглядностью изобразить процесс получения прибыли; в силу этой задачи вводится деление на накладные и общеторговые расходы. Этой постановке подчиняется вся система учета издержек торговли и в СССР.

Между тем, в настоящее время уже с достаточной очевидностью ощущается неудовлетворительность такой постановки вопроса. Совершенно назрела не только теоретическая, но и практическая потребность в иных методах учета, в иных приемах исследования. Интересно, что эта неудовлетворенность ощущается и проявляется не только в СССР, где старая система учета приходит в прямое, все более обостряющееся, противоречие со всей системой народного хозяйства, но и в капиталистических странах, по преимуществу, в САСШ. Эта неудовлетворенность исходит в САСШ из того, что действующими приемами учета не удается проникнуть в глубь процесса ценообразования, происходящего в аппарате обращения, что они (эти приемы) скользят по поверхности ценностных процессов и не обнаруживают тех факторов, которые создают рентабельность или убыточность отдельных товаров, отдельных операций, отдельных категорий клиентов для данного предприятия. В тисках все обостряющейся конкуренции, в погоне все за той же прибылью, развитая капиталистическая торговля наших дней переходит к изучению процесса продвижения товаров, как самостоятельного технико-экономического явления, для того, чтобы в рационализации этого процесса найти новые, до сих пор неизвестные источники частно-капиталистического накопления. С интенсификацией

фикацией процессов обращения происходит также интенсификация процессов изучения; намечается новое направление в изучении товарооборота и издержек обращения, в частности.

Процесс товарного обращения в СССР освобождается от окутывающей его почти целиком в капиталистическом хозяйстве денежной оболочки. Технический процесс продвижения товара, его перемещение по железным дорогам, на автомобилях и гужом, его пребывание на складах, упаковка и рассортировка, дробление на партии, отпуск за прилавком потребителю — все это ощущается как общественно-необходимая функция, как естественный элемент механизма обращения общественного продукта, неизбежный для реализации трудовой стоимости в потребительную, все это становится предметом внимательного самостоятельного изучения. Фетишизм торговли, скрывавший от глаз исследователя происходившие в нем технические процессы, отмирает; функция обращения выступает наружу, как естественное продолжение процесса производства и как элемент воспроизводства. Но инструмент для изучения этой функции отсутствует. Производство изучает себестоимость, как важнейший элемент ценообразования; транспорт начинает отчетливо отделять цену своей «продукции» — тариф — от себестоимости. Этой проблемы аппарат распределения еще не поставил; здесь все остается скрытым за оболочкой цены и прибыли.

Совершенно, несомненно, что момент решительного пересмотра системы учета издержек обращения наступил; не может быть также никаких сомнений в том, что принципиальный метод подхода должен быть однороден со всей постановкой учета в системе советского хозяйства. Необходимо вылущить физический процесс обращения из окружающей его денежной ценностной оболочки; необходимо всю систему учета подчинить единому принципу — возможно большему приближению к трудовой единице измерения.

Оклонение цены товара от ценности, являющееся основным отличительным признаком товарно-денежного хозяйства, происходит на всех ступенях производственно-распределительного процесса; совершенно бесспорно, что надбавка к цене товара, происходящая в распределительном аппарате, менее, чем где бы то ни было, связана со стоимостью трудовых затрат в процессе пребывания и обращения товара в этом звене. Торговая наценка определяется в условиях капиталистического хозяйства, в первую очередь, соотношением спроса и предложения; введение монопольных цен изменяет калькуляцию продажной цены, но, понятно, вне всякого соответствия с реальными издержками. Даже влияние учитываемых торговым аппаратом денежных издержек на размеры торговой наценки в капиталистических условиях ограничено; продажная цена определяется не на основе калькулируемой себестоимости, а на основе законов спроса и предложения. Конечно, отдельное предприятие не может существовать, если его издержки постоянно выше торговой наценки; но для отдельных товаров даже это положение не имеет места. «Ставки торговых наценок выросли на почве старых обычаев; первоначально они устанавливались, так сказать, на глазок. Так, напр., булочник издавна считал 100 фунтов муки за 100 фунтов хлеба; при выпечке получается добавочный вес, примерно, в 30%; за счет этого излишка булочник и сам живет, и покрывает свои расходы на подмастерьев и т. д. Подобным же простейшим путем возникли и прочие торговые наценки... Торговец колониальными товарами обыкновенно накидывал четверть покупной цены, торговец мануфактурными товарами — максимум треть,

трактирщик — 100%¹. Даже крупно-капиталистические современные предприятия (универмаги и др.) мало изменили эти соотношения. Вместе с тем, существует ряд товаров, заведомо убыточных для купца. «В колониальной торговле всего мира сахар никогда не приносит прибыли, что часто имеет место и в отношении соли и некоторых текстильных товаров, напр. ниток. Это, так называемые, «конкурентные товары»², т.-е. такие, в которых нет больших качественных отличий, которые каждый может сам сравнить и которые, вследствие этого, купец стремится сбыть по возможно более низкой цене, т.-е. нередко ниже себестоимости. Выпадающая здесь прибыль компенсируется зато повышенными наценками на другие товары»³.

Регулирование цен и планирование ценообразующих факторов в СССР, внося коренные изменения в процесс ценообразования, все же до настоящего времени не устранило двух основных явлений, общих с капиталистическим хозяйством: во-первых, размеры наращивания цены в процессе обращения остаются вне соответствия с трудовыми затратами в этом процессе и не стоят ни в каком соотношении с приращением стоимости товара, имеющим место в этом процессе, и, во-вторых, остается в силе резкое несоответствие наценок на отдельные товары с фактическими издержками, падающими на этот товар, вследствие универсализма распределительного аппарата (не следует забывать, что, так называемая, специальная торговля на деле тоже всегда имеет место с десятками и сотнями разнородных товаров: мануфактурная — с разными видами текстильных товаров и изделий, с разным весом, разным объемом и т. д.; продуктовая — с сотнями и тысячами наименований разных товаров и т. д.). Проблема дифференциации издержек обращения и приближения к учету трудовых затрат в процессе обращения тесно связаны друг с другом; в отношении обеих проблем мы чрезвычайно мало продвинулись вперед.

Попытки изменения системы учета издержек обращения обычно упираются именно в универсализм торгового аппарата. Если в промышленности специализирована работа и отдельного рабочего, и целого цеха, — здесь не представляет большого труда найти цифровое выражение для работы данной части предприятия, то распределительный аппарат, как мы видели, фактически не знает специализации. Помимо этого, сами трудовые процессы в торговле расплывлены между множеством разнородных объектов, а характер этих процессов чрезвычайно разнообразен для отдельных рабочих единиц (продавец в розничном магазине не только отпускает товар покупателю за прилавком, но и выписывает чек, передвигает товар с полки на прилавок и обратно, а нередко и со склада в магазин, взвешивает продукты и т. д.). Наконец, роль трудовых процессов в общей сумме процессов обращения ограничена; издержки обращения, как известно, переплетены и в условиях переходного хозяйства с целым рядом факторов, не связанных непосредственно с затратой труда (проценты на капитал, хранение запасов сверх нормальных и т. д.). Все это делает проблему научного изучения издержек распределения очень сложной и трудной.

В чем же при этих условиях смысл изменения системы учета издержек обращения? Мы оставляем в стороне интерес чисто теоретический, при всем огромном значении его. Изменение системы учета

¹ Ю. Гирш „Экономика торговли“, стр. 260.

² „Проводники“ товаров по русской терминологии.

³ Доклад Ю. Гирша в германской анкетной комиссии.

имеет и практический интерес. Он, конечно, не состоит в том, чтобы на основе изучения реальных издержек немедленно же перейти к перестройке всей системы цен; мы далеки от того, чтобы предложить немедленно систему тарификации торговых услуг, наподобие жел.-дор. и складских тарифов, и тем более, от того, чтобы в основу этой тарификации положить принцип себестоимости (денежной, а тем менее — трудовой). Несомненно, что идея тарификации (оплаты услуг), построенной на принципе себестоимости, должна лежать в основе политики издержек обращения так же, как и политики тарифной. Но здесь можно применить то, что говорил т. С. Струмилин в полемике о реформе тарифов с т. Бессоновым: «Конечно, мы чрезвычайно нуждаемся в доброкачественной тарифной арифметике, точно определяющей стоимость перевозок в различных транспортных условиях, но не для того, чтобы автоматически фиксировать эти нормы, а лишь для того, чтобы сознательно отступить от них в ту или другую сторону, в связи с намеченной хозяйственным планом экономической политикой».

«Сознательно отступить» нужно не только в тарифном деле, но и в политике цен в целом, в маневрировании этим важнейшим орудием перераспределения народного дохода. Без такого «сознательного отступления» не может быть и планирования накопления в торговле, где мы до сих пор идем ощупью, вслепую, нередко совершая крупнейшие ошибки из-за недоучета влияния ассортимента на уровень издержек. Изучение фактической стоимости распределения нужно и для того, чтобы — на основе изучения издержек и рентабельности отдельных операций с отдельными товарами — по-научному правильно поставить проблему рационализации распределительного аппарата.

II. Методы изучения издержек обращения

Сфера обращения охватывает бесчисленное множество разнообразнейших процессов, имеющих задачи: с точки зрения капиталиста, изменение форм стоимости, в целях извлечения прибыли; с точки зрения народного хозяйства — гетерогенные для товарно-торгового капитала задачи: продвижение товара от производителя к потребителю, в целях реализации потребительной стоимости продукта. Научное изучение этих процессов должно состоять в том, чтобы расчленив их на отдельные операции, положив в основу классификации отношение этих процессов к трудовой стоимости продукта. Этому требованию, как мы видели, совершенно не удовлетворяет современный учет; он объединяет все издержки, связанные с доставкой на склад данного предприятия и могущие быть учтенными для данной партии товара, в одну рубрику, называя их накладными (прямыми) расходами; все остальные расходы относятся к общеторговым.

Неудовлетворительность этой классификации очевидна; сами принципы деления на эти две группы совершенно не соответствуют действительным потребностям народно-хозяйственного учета. Разница эта возникла исторически: «покупную цену и расходы по приобретению и доставке товара в его предприятие купец рассматривает, как совершенно от него независимые и данные ему волей других; поставленное же им самим дело, выбор его характера, размера оборотов, штатов, рекламы и т. д., получают свое оправдание лишь тогда, когда, реализуя товар, покрывает все «общеторговые» расходы и получает

прибыль»¹. Эта естественная для своего времени позиция должна быть теперь изжита. Народно-хозяйственная точка зрения требует учета всех операций, связанных с физическим обращением товара, независимо от их связи с калькуляцией прибыли данного предприятия. Граница между накладными и торговыми расходами должна быть взорвана.

Каким же образом осуществить научное изучение издержек обращения? Как перебросить мост от теории к практике, установить научные методы учета, все же доступные для бухгалтерии и калькуляции (понятно, не современной, в ее настоящем виде, но все же реально приспособленной к условиям существующего денежного хозяйства с его «хозрасчетными» единицами)?

Здесь, прежде всего, бросается в глаза одна особенность: оторванность приемов калькуляции в торговле от калькуляции промышленной, оторванность явно устаревшая, покоящаяся лишь на традиции. Она нагляднее всего отражается на терминологии: в то время как в промышленности прямые и накладные расходы — термины разные, друг другу противостоящие, в торговле они — синонимы; прямым (накладным) расходам противопоставлены общеторговые.

Смысл выделения прямых издержек в промышленности состоит в том, что сюда относятся «лишь те материалы и тот живой труд, которые непосредственно обращаются на производство данного рода и сорта изделий»; это — «индивидуально разложимые по ступеням производства и конкретным видам изделий основные материалы и производственная зарплата»². Прямые цеховые расходы дают максимальное приближение учитываемых (в ценностных единицах) издержек к трудовой стоимости. В дальнейшем идет, уже начиная с цеховых накладных (косвенных) расходов, отклонение учитываемых издержек от непосредственного овеществленного или живого труда, затраченного на данные изделия; при этом в накладных цеховых расходах еще имеются чисто производственные издержки (вспомогательных цехов — силовых станций, ремонтных цехов и т. д.). Остальные общецеховые, общезаводские, общетрестовские издержки, будучи накладными (косвенными), могут быть лишь косвенно относимы к непосредственным издержкам данного, воплощенного в изделиях труда. С этой точки зрения, благодаря общественному характеру производства, «необходимыми накладными издержками» для всего народного хозяйства, как формулирует С. Струмилин, становятся издержки транспорта и — добавим мы — издержки дальнейшего физического перемещения и хранения товара, вплоть до передачи его потребителю. Правда, издержки транспорта увеличивают стоимость товара. «Если взглянуть на этот процесс (процесс перевозки) с точки зрения товара, то здесь в процессе труда, во всяком случае, происходит перемена с предметом труда, с товаром. Изменяется его пространственное бытие и тем самым вызывается изменение его потребительной стоимости... Его меновая стоимость возрастает в размере количества труда, нужного на это изменение его потребительной стоимости, в размере той суммы труда, которая определяется, с одной стороны, изнашиванием постоянного капитала..., с другой стороны, суммой живого труда». (К. Маркс, «Теории», спец. глава, т. I, стр. 335). Таким образом, и в транспортной промышленности, как «и для всех других отраслей материального производ-

¹ А. Фишгендлер «К методологии исчисления накопления в торговле» («Вопросы торговли» № 9—10 за 1929 г., стр. 16).

² С. Струмилин «Процессы ценообразования в СССР» («Плановое Хоз.» № 7, за 1928 г., стр. 31).

ства..., труд воплощается в товаре, хотя бы и не оставляя заметного следа в его потребительной стоимости».

Издержки по физическому обращению и хранению (в пределах общественно-необходимых) товаров, не будучи издержками особой производственной отрасли, — только транспорт может быть здесь выделен — все же носят характер, аналогичный транспортным издержкам. К. Маркс рассматривает не только транспортную промышленность, но и «сохранение и распределение товаров, обладающих свойством делимости» (Капитал, т. III, гл. XVI), как «процессы производства, продолжающиеся в процессе обращения».

Однако, с точки зрения народно-хозяйственной калькуляции, суть вопроса состоит в том, что ни транспортные расходы, ни прочие реальные (дополнительные) издержки обращения не могут быть непосредственно относимы к данному роду и сорту изделий; затрачиваемый в них труд (овеществленный и живой) не может быть разложен по конкретным видам изделий; это, с указанной точки зрения, расходы «накладные».

Такова основная отличительная особенность калькуляций промышленной и транспортно-торговой. Если к этому прибавить огромную массу нетрудовых затрат, сопровождающих процесс обращения; если учесть, что транспортные расходы учитываются не непосредственно, по себестоимости, а по цене перевозки, по тарифу; если вспомнить, что в калькуляции разных отраслей неразложимые по элементам ценообразования расходы по оплате услуг других отраслей играют значительную роль, — то станет ясно, что построить учет издержек обращения по признаку трудовых затрат не представляется возможным; отклонение от основного ядра трудовой стоимости здесь огромно. Сохраняя идею трудовых затрат, как регулятивную идею, необходимо практически систему учета строить по другим признакам.

И тут — в пределах данной отрасли — идея производственной калькуляции не должна быть отброшена. Вспомним основную практическую задачу, которая перед нами стоит. Она заключается в том, чтобы перейти от учета результатов (прибыли) к самим процессам обращения, к стоимости технических операций продвижения товаров, стоимости всего того сложного комплекса явлений, который составляет технико-экономическое содержание процесса обращения. Задача учета здесь — определить «себестоимость» работы отдельных предприятий, отдельных операций, аналогично тому, как учитывается себестоимость в промышленности, как пытаются это теперь определить на транспорте¹. Распределительный процесс должен здесь рассматриваться, как продолжение процесса производства в сфере обращения, с учетом всех тех издержек по управлению и учету, которые связаны с этими «гетерогенными» для капиталистического хозяйства функциями товарно-торгового капитала.

Таким образом, основная задача учета — изучение себестоимости распределительных процессов (в денежном выражении) как в отношении всего процесса обращения, рассматриваемого, как обособленная сфера народного хозяйства, так и в отношении отдельных торговых предприятий; целевая установка этого учета — планирование процессов распределения под углом зрения их рационализации и удешевления для всего народного хозяйства, а также планирование накопления в процессе распределения. Здесь частно-хозяйственный

¹ Именно в этом смысле мы и будем дальше употреблять этот термин, а не в его нынешнем бухгалтерском понимании.

метод не устраняется, но подчиняется народно-хозяйственным задачам; хозрасчет предприятий здесь понимается, как заданная (регулируемая) себестоимость, подлежащая контролю со стороны государства, плюс установленная норма прибыли.

Как же подойти к разрешению этой новой задачи? Здесь необходимо положить в основу производственный принцип. Система учета должна исходить из возможно более дифференцированного учета стоимости отдельных функций обращения, которые в основном могут быть разбиты на три группы: физическое обращение товара, управление аппаратом обращения, учет (включая учет спроса, собирание заявок, заключение гендоговоров и т. д.)¹. Если в капиталистической торговле особой функцией выделяется продажа, то у нас, в условиях переходного хозяйства, она растворяется в учете; отделов продажи, аппарата вояжеров, рекламы наш распределительный аппарат не знает.

При конкретном построении системы учета необходимо избежать одной часто делаемой ошибки: смешения теоретической номенклатуры издержек с практической номенклатурой операций, на которые производятся затраты. Нельзя подменять одно другим. Схема Маркса — вещь прекрасная; но от того, что мы ее механически переписываем, мы еще не получаем статистически-развернутой классификации. Нужна научная классификация торговых процессов во всех конкретных технико-экономических особенностях; заготовительная, сбытовая, оптовая, розничная торговля, складская и конторская работа и т. д., все эти операции, во всей их конкретной сложности, во всем разнообразии их ежедневной практики должны быть изучены. В каждом из этих этапов происходят и непосредственные операции над товаром (отборка, отсортировка, упаковка, погрузка, выгрузка, перемещение и т. д.), и операции подсобные — по учету, по управлению, финансированию и т. д.; учету подлежит совокупность процессов и затрат по каждой из этих операций.

Практическое проведение такой системы учета связывается с одним очень существенным моментом: производственный подход к процессу обращения требует выделения в учете отдельных хозяйственных единиц, на которые распадается технический аппарат обращения. Пока установкой учета являлось лишь выявление результатов работы (прибыли), учет мог ограничиться одним объектом — хозяйственным предприятием в целом; при новой же установке учет расходов каждой единицы аппарата — склада, магазина, транспорта, конторы — становится существеннейшим, его элементом. И здесь-то сказываются результаты применения производственного принципа: расходы склада или магазина мы можем рассматривать как расходы цеховые; вполне закономерен тогда вопрос: а нельзя ли внутри них выделить прямые и накладные расходы — прямые — разложимые по отдельным товарам, и накладные — общие, неразложимые?

Вопрос о распределении расходов по отдельным товарам имеет при практическом пересмотре системы учета издержек огромное значение, и мы его рассмотрим в дальнейших главах. Здесь же продолжим рассмотрение общей системы. Мы установили, что в основу номенклатуры должен быть положен признак функциональный и что для его осуществления необходимо перейти от учета по предприятию в целом к отдельным составным его частям. Каково же отноше-

¹ От этих элементов издержек должны быть четко отделены элементы прибыли, проценты на капитал, налоги, коммерческая прибыль.

Табл. 1.

Анализ ценообразования в оптовом продуктовом предприятии САСШ (в % к итогу расходов).

И з д е р ж к и Элементы цены	Дополнительные издержки				Чистые издержки					И т о г о
	Упаковка, приемка, отправка	Сортировка, хранение	Переброска товаров	Всего	Обществ.-необходимые			Купеческие, (продажа, кредитова- ние)	Всего	
					Управ- ление	Учет	Всего			
I. Воспроизведенные ценности:										
Материалы	0,06	—	—	0,06	—	1,48	1,48	—	—	—
Топливо и энергия	—	—	1,90	1,90	—	—	—	1,62 ¹	3,10	5,06
Амортизация и страхование	—	3,74	2,54	6,28	—	0,61	0,61	1,73 ²	2,34	8,62
Оплаченные услуги проч. отраслей	—	—	1,62	1,62	1,07	1,58	2,65	2,93	5,58	7,20
Всего	0,06	3,74	6,06	9,86	1,07	3,67	4,74	6,28	11,02	20,68
II. Новые ценности:										
Оплаченный труд	3,08	4,08	4,08	11,24	—	—	—	—	—	11,24
Прибавочная стоимость:										
а) чистые издержки (труд)	—	—	—	—	10,66	7,62	18,28	19,84	38,12	38,12
б) накопление	—	—	—	—	0,45	—	0,45	28,26 ³	28,71	28,71
В том числе проценты	—	—	—	—	—	—	—	23,30	—	23,30
Всего	3,08	4,08	4,08	11,24	11,11	7,62	18,73	48,10	66,83	78,07
Итого (I+II)	3,14	7,82	10,14	21,10	12,18	11,29	23,47	54,38	77,85	98,93
Нераспределенные	—	0,50	—	—	0,52	0,01	0,53	0,02	0,55	1,05
Итого	3,14	8,32	10,14	21,10	12,70	11,30	24,00	54,40	78,40	100,00

¹ Материалы и топливо по раз'ездам вояжеров (1,41); потери на образцах (0,21).² Автомобили вояжеров.³ В т. ч. 4,96% потери по кредиту.

ние предлагаемой системы учета к научному изучению издержек, построенному на теории трудовых затрат?

Во-первых, сама классификация функций, нами предлагаемая (физическое обращение товаров — перевозка, упаковка и затаривание, приемка, погрузка, выгрузка, отправка, очистка, сортировка, дробление, хранение и т. д., — далее, управление и учет), построена на их отношении к трудовой стоимости. Необходимо, однако, иметь в виду этот вопрос и в другом аспекте: в его отношении к воспроизводимым и вновь создаваемым ценностям.

Практические трудности построения номенклатуры лежат, как раз, в комбинировании этих элементов, в расчленении затрат на отдельные функции (напр., перевозка, хранение) по элементам ценообразования (по их отношению к труду — труд овеществленный, вновь оплаченный, прибавочный продукт). Между тем, только при этом расчленении мы получим не только практически пригодную систему учета издержек, но и такую научную систему учета, которая даст возможность непосредственно включить анализ издержек обращения в общую систему народнохозяйственной калькуляции.

Разложение расходов по элементам ценообразования возможно, конечно, только в их условном, денежном выражении. С точки зрения каждой данной отрасли ряд расходов останется неразложимым, напр., оплата тарифа, это — оплата услуг других отраслей. При таком условном подходе трудности остаются не столько методологические, сколько чисто практические: дороговизна дифференцированного учета. Пользуясь очень детальным учетом в САСШ, мы, в виде иллюстрации, приводим проведенный нами анализ ценообразования (без учета прибыли) в американской оптовой торговле (продуктовой). Табл. 1 вскрывает многие любопытные моменты ценообразования в капиталистической торговле.

«Дополнительные» издержки, т. е. издержки по физическому обращению товаров, составляют всего 21,6% всех расходов; $\frac{1}{5}$ всех расходов относятся к категории чистых, связанных лишь с изменением форм стоимости; более половины всех расходов составляют расходы по продаже (главным образом, раз'езды и содержание вояжеров—20%) и проценты на капиталы (23,3%). Воспроизведенные ценности составляют всего 20,7% всех издержек, в т. ч. амортизация и страхование помещений и транспортного оборудования—8,6%, оплаченные услуги прочих отраслей (транспорт, реклама, почтово-телеграфные расходы и пр.)—7,2% и материалы (тара, топливо, вкл. автомобильное, и энергия)—5,1%. Труд составляет 49,4%, но в нем непроизводительный труд составляет львиную долю (38,1% всех расходов).

Конкретное разрешение степени дифференциации каждой из статей расходов на элементы ценообразования (материалы, амортизация, зарплата, прибыль, услуги прочих отраслей) в наших предприятиях зависит от степени их мощности и состояния техники учета.

III. Потоварная дифференциация издержек обращения в оптовой торговле

Изучение издержек обращения непосредственно связывается с проблемой потоварной их дифференциации. Выше мы уже указывали, что ценообразование в распределительном аппарате ни в коем случае не основывается (даже в плановом хозяйстве) на тарификации себестоимости распределения отдельных товаров, но дифференцированный по товарам учет себестоимости является существенно-важным элементом рационализации и планирования накопления в торговле;

незнание роли ассортимента в образовании расходов и прибыли нередко на практике сказывалось у нас отрицательно.

Вопрос о методах распределения расходов по отдельным товарам ставился не раз, но лишь за последнее время он начал получаться в капиталистических странах конкретное разрешение. Необходимо при этом подчеркнуть, что речь идет не о прямом учете непосредственных расходов, падающих на тот или иной товар — даже при нынешнем учете, так называемых, «накладных расходов», лишь часть расходов может быть точно отнесена к данной партии товара (напр., тариф), — а только о методах распределения расходов по товарам. Вопрос стоит так: можно ли при той системе учета, о которой говорилось в предыдущей главе, выделить такие расходы, которые, аналогично прямым расходам в промышленной калькуляции, войдут в непосредственную калькуляцию данного товара.

В виду того интереса и новизны, которые представляют опыты в этом направлении, мы остановимся на них подробнее. Речь будет идти о ряде американских работ, преимущественно Министерства Торговли. Последнее уже давно ведет ряд работ, направленных к увеличению прибыли торговых предприятий за счет рационализации торговли. В поисках этих путей оно должно было углубить методы изучения издержек обращения. Направление этих поисков нашло следующую формулировку в устах директора западной Электрической Компании (1923): «Если бы мы могли знать себестоимость производства и распределения каждого товара, обращающегося на рынке, если бы мы знали рентабельность каждого счета оптовика, которого мы обслуживаем, и если бы оптовики знали рентабельность каждого счета розничника, которому они отпускают товар, тогда и только тогда сократилось бы число фабрик, поставляющих данный товар, число оптовиков, сбывающих его, и число розничников, обслуживающих покупателей. Тогда и только тогда сумели бы мы разрешить проблему высоких издержек производства и распределения».

Как видит читатель, цель поставлена очень почтенная; а метод ее разрешения — изучить себестоимость распределения и рентабельность каждой дробной операции в отдельности, это — задача достаточно смелая и благодарная даже для советского хозяйства. Перед нами любопытная диалектика: капиталистическое хозяйство, в основе своей анархичное, в поисках удешевления распределительного аппарата, изыскивает сложные, дорого стоящие, методы учета, о которых мы и мечтать не можем; мы же, для которых учет должен быть основой социализма, пользуемся самыми грубыми средними показателями — и все же с большим успехом добиваемся разрешения наших задач. Социальная обстановка нашего планового хозяйства действует сильнее всяких приемов капиталистического учета. Все же использование опыта капиталистических стран должно сослужить нам большую пользу в деле построения социалистических форм учета.

Первым по времени исследованием в интересующем нас направлении надо считать исследование Западной Электрической Компании (1921 г.), о котором, к сожалению, подробных данных у нас не имеется. Нам известен план Electrical Jobbers Association, в котором предлагались следующие методы учета: расходы по получению распределялись по товарам — по числу полученных единиц; хранение товаров — по числу хранящихся в запасе единиц; содержание складского персонала сначала распределялось по этажам и потом исчислялось по товарам — по числу полученных и отпра-

вленных единиц; расходы по контролю и отправке товаров — по числу отправленных единиц. Арендная плата, страхование и налоги на оборудование исчислялись по пространству, обычно занимаемому каждым товаром; страхование, налоги и проценты на товарные запасы — по средней стоимости запасов каждого товара. Расходы по продаже распределяются по затраченному для каждого товара в времени продавцев, вояжеров и управляющих, на основе специальных отчетов, получаемых от них. «Этот метод», прибавляет автор (J. Millard), изложению которого мы следуем, «повидимому, содержит в себе столько трудностей, что может отпугнуть даже наиболее смелого оптовика от его применения». В печати результаты работ были опубликованы применительно к размерам сделок (в группировке по их величине); при этом была выявлена убыточность мелких сделок (до 25 долл.)¹.

Следующим шагом была работа, предпринятая Министерством Торговли в лице J. Millard, давшая анализ расходов отдельных товаров в оптовом металлическом предприятии². И эта работа остается еще дефектной. Ее слабое место лежит, во-первых, в условности разбивки расходов по операциям и, во-вторых, в условном определении размеров расходов, падающих на каждый товар по данной операции. Кроме обычных операций по продаже товаров, конторе, управлению, рекламе и «разных», авторы исследования ввели четыре оперативные группы: «объем», «экспедиция», «оборот», «склад». Расходы на содержание персонала склада и транспорта, на фрахт и экспедицию были условно разделены пополам между «объемом» и «экспедицией», статья «экспедиция» давала возможность исчисления расходов в зависимости от качества товара (тщательность упаковки, разбивка на партии и т. д.), в то время, как расходы по объему распределялись по товарам лишь в зависимости от величины средней продажной партии (напр., болты с низкой стоимостью партии, даже при большом заказе, дают большие расходы на единицу, чем дорогие жатвенные машины и т. д.). Также условно делилась арендная плата за склад пополам между «оборотом» и «складом»; одна половина («склад») распределялась по емкости (объему), другая — вместе с процентами на капитал и страхованием — по оборачиваемости.

Помимо этой далеко не обоснованной условности, само определение размеров расходов, падающих на каждый исследуемый товар, происходило по условному методу; все расходы, разбитые по указанным группам, были разнесены на шкалу следующим образом: при среднем расходе в 16% все статьи расходов были распределены в соответственных пропорциях (10/16, 12/16, 14/16 ... до 22/16). Получилась следующая шкала (в % %):

Всего	Продажа	Контора	Объем	Экспедиция	Склад	Оборот	Реклама	Управление	Разные
22	4,80	3,80	1,82	1,82	0,51	2,75	1,17	3,67	1,79
20	4,35	3,45	1,65	1,65	0,47	2,51	1,06	3,33	1,62
18	3,92	3,11	1,48	1,48	0,43	2,26	0,96	3,00	1,46
16	3,49	2,77	1,32	1,32	0,38	2,01	0,85	2,67	1,30
14	3,05	2,42	1,16	1,16	0,33	1,75	0,74	2,34	1,14
12	2,62	2,08	0,99	0,99	0,29	1,51	0,64	2,00	0,98
10	2,18	1,73	0,83	0,83	0,23	1,25	0,53	1,67	0,81

¹ См. „Вопросы Торговли“ № 8—9 за 1928 г., стр. 153.

² J. Millard „Analyzing Wholesale Distribution Costs“; на правах рукописи.

Затем, на основе тщательного изучения документов, других фактических данных и экспертных показаний каждый товар оценивался по каждой из групп расходов и относился по ней к тому или иному ряду. Таким образом, складывая эти расходы, авторы и получили общий размер расходов, падающих на данный товар.

Несмотря на все условности метода, он дал блестящие результаты. После изучения в течение нескольких лет, обследованная фирма приступила к пересмотру ассортимента, сократив число артикулов с 12 тыс. в 1919 г. до 6,5 тыс. в 1927 г.; число поставщиков она довела до 450 (против 700, из которых 638 давало всего 29% оборота). Исходя из того, что сделки ниже 600 долл. были нерентабельны, фирма сократила число клиентов вдвое (с 1432 до 700); сократив оборот на 33%, она увеличила рентабельность на 68%, при чем ее расходы упали на 4% ниже аналогичных предприятий. Наконец, она пересмотрела цены, приведя их в большее соответствие с расходами.

В 1927 г. Министерство Торговли в лице того же J. Millard, совместно с «комиссией эффективности» Национального Союза оптовых продуктово-торговцев, предприняло новое обследование оптового продуктового предприятия, которое и по результатам, и по методологии представляет наибольший интерес; правда, отрасль эта относительно легче других поддается учету, поскольку поштучный признак здесь заменяется в основе весовым. На этом обследовании мы остановимся подробнее.

Обследованное предприятие представляется достаточно типичным для оптовой продуктовой торговли; это видно из следующего сделанного нами сопоставления с итогами обследования Гарвардского Университета (по 501 предприятию в 1923 г.)²:

Расходы по:	501 фирма (1923 г.)	Обследов. фирма
продаже	2,75%	2,65%
складским операциям	3,89%	3,55%
доставке розничникам ³	0,90%	1,03%
конторе	1,27%	1,15%
кредиту	0,40%	0,53%
управлению	1,35%	1,30%
Всего	10,56%	10,21%

Как же было произведено распределение расходов по отдельным товарам? Авторы исследования стремились, прежде всего, создать такую схему, которая оказалась бы практически приемлемой; они поэтому устраняли такие моменты, которые теоретически необходимы, но усложнили бы учет. Если бы оптовое предприятие, рассуждали авторы, было только складским, можно было бы ограничиться потребным объемом для хранения и стоимостью этих операций; если бы оно было только транспортным, в основу исчисления можно было бы положить вес перевозимых грузов. В торговом предприятии дело сложнее. Было решено для оперативных торговых расходов положить в основу следующие показатели: объем (в куб. футах) для операций по хранению, стоимость запасов (в долл.) для распреде-

¹ J. Millard „The Wholesale Grocer's Problems“, 1929.

² Номенклатура статей очень близка или даже полностью совпадает.

³ Оптовая продуктовая сеть в САСШ очень разветвлена (средний радиус от 60 до 100 верст); в расходах оптовиков учитывается доставка розничникам товара на автомобилях.

ления процентов, налогов и страхования товаров, вес продажных товаров для распределения складских и транспортных расходов, количество партий (сделок), подлежащих бухгалтерской обработке — для конторских операций. Далее было приступлено к исчислению соответствующих величин по товарам, точнее товарным группам (для упрощения); исчислялся средний вес и объем для каждой товарной группы; это удалось сделать для 88,9% всего ассортимента, по отношению к которым и велись дальнейшие расчеты. В виду стандартности большинства товаров (сгущенное молоко по 48 однофунтовых банок в ящике и т. д.), это удалось сделать с достаточной точностью.

После этого было произведено исчисление «средней стоимости» веса, объема и запасов по всему ассортименту и по отдельным товарам и, далее, исчислялась стоимость операций на 100 долл. оборота. Эти расчеты сведены нами в табл. 2 и 3.

Табл. 2.

Исчисление „средней“ стоимости операций в оптовом продуктовом предприятии САСШ.

Операция	База исчисления	Всего единиц	Единиц на 100 долларов оборота	Всего расходов	Расходов на 1 единицу	
					Наименов. единиц	Стоимость расходов (долл.)
Оборот	Ценностное выражение	2.500.000 долл.	—	136.500 дол.	—	—
Хранение	Вес	30.000.000 фунт.	1.200 ф.	35.000 „	1 фунт	0,0012
	Объем	100.000 куб. фт.	4 куб. ф.	15.000 „	1 куб. ф.	0,1500
Финансирование запасов	Ценностное выражение	400.000 долл.	16 долл.	25.000 „	1 долл.	0,0625
	Вес	30.000.000 фунт.	1.200 ф.	24.000 „	1 фунт	0,0008
Конторские операции	Число един. товара	402.975	16,1 ед.	37.500 „	1 един.	0,0930

Содержание операций определялось следующим образом:

- 1) складские операции — содержание персонала по приемке и отправке товаров, складского персонала, уборка помещения;
- 2) хранение — арендная плата, содержание помещения;
- 3) финансирование запасов — проценты, налоги, страхование.

Исчисленные на 100 долл. оборота (в целом и по каждому отдельному товару) величины и дают соотношение расходов по данной операции и данному товару к обороту (в %).

Из принятых условностей отметим еще расходы по перевозке. В них за базу исчисления взят только вес перевозимых грузов; расстояние и количество (по числу выполняемых заказов) применительно к отдельным товарам, исходя из существующей практики невзимания особой оплаты услуг, авторами не принято во внимание. Если же учесть эти условия, то необходим специальный учет расстояний и размеров партий.

Кроме оперативных торговых расходов, авторами делалось исчисление по отдельным товарам и для конторских расходов. Здесь за базу исчисления принято количество товарных единиц (сделок)

Исчисление расходов по отдельным товарам в оптовом продуктовом предприятии САСШ.
(без расходов по продаже и управлению)

Операция	Средняя стоим. 1 един. (в долл.)	Все товары		Т а б а к		С а х а р		Консервн. фрукты		Консервн. овощи	
		Единиц на 100 долл.	Расходы в %%	Единиц на 100 долл.	Расходы в %%	Единиц на 100 долл.	Расходы в %%	Единиц на 100 долл.	Расходы в %%	Единиц на 100 долл.	Расходы в %%
Складские опера- ции	0,0012	1.200 фунт.	1,40	50 фунт.	0,06	1.667 фунт.	1,95	1.042 фунт.	1,22	1.593 фунт.	1,96
Хранение	0,1500	4 куб. фут.	0,60	0,214 куб. фут.	0,03	1.003 куб. фут.	0,15	17.894 куб. фут.	2,70	17.405 куб. фут.	2,61
Финансирование запасов	0,0625	16 долл.	1,00	8,56 долл.	0,54	3,44 долл.	0,21	68,6 долл.	4,28	46,99 долл.	2,9
Доставка товаров	0,0008	1.200 фунт.	1,00	50 фунт.	0,06	1.667 фунт.	1,39	1.042 фунт.	0,87	15,93 фунт.	1,33
Канторские опера- ции	0,0930	16,1 един.	1,50	10 един.	0,93	8,33 един.	0,77	25 един.	2,33	25 един.	2,33
Всего	—	—	5,50	—	1,62	—	4,47	—	14,40	—	11,07

(units). В среднем на 100 долл. приходилось 16.119 един.; расходы по ним составляли 1,5 долл. (1,5%). Средняя партия сахара составляла 200 фун. за 12 долл.; таким образом, на 100 долл. приходится 8,33 «единиц» (партий) с расходами в размере 0,774 долл. (0,774%). Для консервов это составляет на 1 партию 1 ящик по 4 долл., или на 100 долл. оборота расходов в размере 2,325%. Здесь все исчисления сделаны на средние размеры партии и не учтена их группировка по размерам; между тем, она играет решающую роль для конторских расходов и довольно значительную и для некоторых других (транспортно-экспедиционных). От дифференциации расходов по продаже и управлению по отдельным товарам обследователи отказались, распределив их пропорционально продажной цене товара.

Примененный метод распределения расходов по товарам является, конечно, условным; он исходит из допущения, что фактические расходы на «единицу операции» по каждому данному товару действительно равны средне-взвешенной абстрактной «единице». Все же этот метод, по нашему мнению, представляет значительный интерес. Исчисленная нами табл. 4 дает наглядно представление о соотношении издер-

Табл. 4.

Расходы по отдельным товарам в оптовой продуктовой торговле и в САСШ.

Товары	Расходы (в % к обороту)					Состав расходов (в % к итогу)				
	Складские операции	Доставки	Хранение	Финансиров. запасов	Всего	Складские операции	Доставки	Хранение	Финансиров. запасов	Всего
Табак	0,06	0,06	0,03	0,54	0,69	8,7	8,7	4,3	78,3	100,0
Мясо, ветч., сыр	0,48	0,32	0,05	0,21	1,06	45,3	30,2	4,7	19,8	100,0
Сладости	0,50	0,33	0,14	0,54	1,51	33,1	21,9	9,3	35,7	100,0
Кофе и чай	0,36	0,24	0,16	0,87	1,63	22,1	14,7	9,8	53,4	100,0
Зерновые (кроме муки)	0,69	0,46	1,55	0,75	3,45	20,0	13,3	44,9	21,8	100,0
Сахар	1,95	1,39	0,15	0,21	3,70	52,6	37,6	4,1	5,7	100,0
Рис	1,33	0,89	0,96	0,96	4,14	32,1	21,5	23,2	23,2	100,0
Молоко сущ.	1,60	1,07	0,60	1,02	4,29	37,2	25,0	14,0	23,8	100,0
Бобы сушен.	1,78	1,19	0,65	1,04	4,66	38,2	25,5	14,0	22,3	100,0
Сироп	1,81	1,21	1,03	0,96	5,01	36,1	24,2	20,6	19,1	100,0
Мыло	1,94	1,39	0,60	1,10	5,03	38,6	27,6	11,9	21,9	100,0
Мясо копс.	1,01	0,67	0,94	2,47	5,09	19,9	13,2	18,4	48,5	100,0
Мука	2,81	1,87	0,46	0,45	5,59	50,2	33,5	8,2	8,1	100,0
Приправы	1,03	0,69	1,90	3,58	7,20	14,3	9,6	26,4	49,7	100,0
Фрукты сущ.	2,33	1,56	0,98	2,79	7,66	30,4	20,4	12,8	36,4	100,0
Овощи конс.	1,86	1,33	2,61	2,94	8,74	21,3	15,2	29,9	33,6	100,0
Фрукты конс.	1,22	0,87	2,70	4,28	9,07	13,5	9,6	29,8	47,1	100,0
Соль	13,83	9,22	4,64	0,96	28,65	48,2	32,2	16,2	3,4	100,0
В среднем	1,40	1,00	0,60	1,00	4,00	35,0	25,0	15,0	25,0	100,0

жек по отдельным товарам и о факторах, образующих величину этих издержек. Правда, в продуктовой торговле, где, как мы уже указывали, весовой показатель играет первенствующую роль, эти факторы более элементарны, чем, напр., в металлической торговле. Все же мы здесь имеем впервые статистическое выражение факторов веса, объема и оборачиваемости в распределительном аппарате.

В изложенной работе нет, конечно, непосредственного учета прямых расходов, связанных с обращением данной партии товара. В ней применен метод дифференцированного распределения общеторговых расходов по отдельным товарам (по соотношениям ценностных и весовых единиц, ценностных и объемных единиц и т. д.). Но ведь и наши, так называемые, «накладные расходы» содержат в себе в значительной мере условно-разнесенные (по весу, по покупной стоимости) суммы. Метод непосредственного учета прямых расходов практически не может быть применен; но введение системы условных коэффициентов для распределения возможно большей части «общеторговых» расходов по товарам (с выделением их в группу «прямых» расходов) является, несомненно, задачей дня. С этой точки зрения и приобретают большой интерес сообщенные нами итоги американских работ.

IV. Трудовые затраты и издержки в розничной торговле

В оптовой торговле, где основные трудовые процессы сводятся к складским операциям, включая хранение и доставку, дополнительные издержки, пропорциональные весу, объему и расстоянию, являются решающими для их потоварной дифференциации. Понятно, что здесь следует учитывать и ломкость товара, и подверженность товара порче и т. д.; особенное значение имеют процессы дробления.

Специфический характер имеют процессы обработки товара (дробления и перемещения, включая передачу потребителю) в розничной торговле. Показатель веса и объема не имеет значения для преобладающей доли носителя трудовых процессов в розничном распределителе (магазине) — для труда продавца. Его работа представляет своеобразную форму трудовой деятельности, аналогичную процессу перемещения, но далеко не адекватную. Предмет труда в розничном распределении, как и в транспорте, является овеществленный в другом процессе труд — товар, ждущий последнего этапа реализации своей потребительской стоимости; «продукцией» розничного распределителя является товар, хранящийся на прилавке и «изменяющий свое пространственное бытие» путем отпуска товара потребителю (мы опускаем все моменты акта купли-продажи).

В конкретной современной экономике функции розничной торговли, однако, шире. Одно из американских обследований так определяет функции розничной торговли. Они состоят: 1) в концентрации разнообразного ассортимента товаров в одном месте, удобном для потребителя, 2) в поддержании запасов в размере, необходимом для ежедневного обслуживания потребителей, 3) в отборке, сортировке и приготовлении товаров в состоянии, пригодное для отпуска потребителю, 4) в расположении товара в порядке, удобном для обозрения покупателю, 5) в дроблении товаров на единицы, испрашиваемые покупателем, и в отпуске ему товара, со всеми связанными с этим операциями, 6) в ожидании покупателя. Последняя функция вносит особое своеобразие в экономику розничной торговли.

Особенностью промышленного производства является непрерывность (по крайней мере потенциально) трудовых процессов; отсюда внедрение конвейера в промышленность. Транспорт, даже складское дело (вспомним конвейер на шерстяной базе ВТС в Москве, на элеваторах и т. д.) применяют конвейерный метод в труде; в условиях советского хозяйства мы легко можем иметь и нередко имеем непрерывное единство процессов производства и обращения вплоть до розничного магазина. Однако, здесь в стыке с потребителем, непрерывность

прекращается. Даже у нас, при наличии бешеной нагрузки магазинов, очередей и т. д., процесс розничного отпуска дает резкие перерывы. В последнее время изучению нагрузки магазинов по сезонам, дням и часам дня уделяется большое внимание как у нас, так и за границей (Германия). В нашу задачу не входит освещение этого вопроса; мы остановимся лишь на одной иллюстрации, по данным обследования, произведенного Оргстроем¹. Простой за отсутствием покупателя составлял:

В мясном отделении	8,00%	рабочего дня
„ гастрономическом отделении	9,38%	„ „
„ зеленом отделении	9,88%	„ „
„ бакалейном отделении	12,49%	„ „
„ хлебом отделении	14,50%	„ „
„ молочно-масляном отделении	14,83%	„ „
„ хлебно-бакалейном отделении	16,15%	„ „
„ бакалейно-кондитерск. отделении	16,73%	„ „
„ фруктовом отделении	17,42%	„ „
„ вино-гастрономическом отделении	17,45%	„ „
„ мясо-рыбн.-зеленом отделении	18,85%	„ „
„ рыбном отделении	23,62%	„ „
„ винном „	28,66%	„ „
„ кондит.-парфюм.	31,28%	„ „

При средней перегруженности ряда важнейших отделений и магазинов наличие указанных простоев объясняется резкой недогруженностью в определенные часы дня. Разные отделения и магазины имеют свою вполне закономерную кривую распределения числа отпусков по часам дня².

Издержки, вытекающие из недогрузки магазина, несомненно, относятся к накладным расходам розничной торговли; они, с известными ограничениями, должны быть отнесены и к чистым издержкам, — с ограничениями, ибо некоторый «общественно-необходимый» простой при данной организации распределения неизбежен. Мы в дальнейшем остановимся на цифровой его оценке; теперь лишь отметим, что организация распределения в будущем может представляться как некоторая фабрика-распределитель, по предварительному заказу доставляющая — аналогично почтово-пересылочным предприятиям САСШ — продукты на дом; или же для потребителей, желающих предварительно осмотреть товар, — как центральный распределитель.

Что же представляют собой прямые издержки розничного магазина? Они определяются затраченным полезным трудом продавца, связанным с непосредственным отпуском товара потребителю. Очень ценное обследование, произведенное Оргстроем в лице М. Андреева (см. вышеупомянутую книгу)³, дает следующую группировку трудовых процессов продавца, «объем которых пропорционален объему непосредственного отпуска» (не считая непосредственного отпуска):

Подсчет
Дополнительная упаковка.
Выдача товара.

¹ М. Андреев] „Нагрузка продавцов продуктовых розничных магазинов“ М. 1929 г.

² См. в русской литературе еще „Вопросы Торговли“ №№ 1—2 за 1928 г. А. Визгалин и др. „Организация розничного магазина“ М. 1928 г.

³ М. Андреев, стр. 54.

Работа с инструментом.
 Вывешивание посуды.
 Обратный транспорт товара.
 Ожидания у весов.
 Выдача расписок.
 Уборка прилавка.
 Разборка и раскладка товаров.
 Подготовка товара.
 Прием товара и тары.
 Операции с чеками.

Здесь есть операции, являющиеся продолжением процесса перемещения (п. 12, 10); все они, однако, связаны непосредственно с отпуском продуктов; процесс самого отпуска является, несомненно, прямым расходом, учет которого в качестве прямых издержек требует, однако, утонченной техники (хронометража), в отличие от поддающихся легкому учету — применительно к данному продукту — производственных процессов. Здесь, в технике учета, но не в принципе, лежит граница между прямым и накладным расходами в отношении непосредственного отпуска. Распределение трудовых затрат по отдельным товарам (кроме непосредственного отпуска) не удалось и при этом утонченном учете; перечисленные операции учтены лишь применительно к отделениям, т. е. аналогичны общецеховым накладным издержкам. Табл. 5 дает представление о балансе рабочего времени продавца, исчисленном Оргстроем.

Чем же определяются размеры трудовых затрат продавца? Двумя факторами: во-первых, экономическим — частотой обращения потребителя к магазину (частота покупок, определяемая средним количеством отпуска в час), и, во-вторых, технологическими факторами — особенностями самого товара, его стандартностью, громоздкостью и т. д. Решающим для розничного предприятия, в отличие от производственного, является, как это вытекает из сказанного нами выше, экономический фактор, а не технологический, т. е. фактор, зависящий от социально-экономического строя общества. Проблема издержек розничного предприятия здесь непосредственно связывается с экономической приобретения, зависящей от покупательной мощности населения, его привычек и быта, обусловленных данным уровнем социальных отношений и т. д. Это — предмет специального, подготавливаемого нами исследования. Здесь же укажем на связь этой проблемы с теорией издержек обращения.

«Продукция» розничного предприятия — его оборот — согласно трудовой теории, должна определяться не по методу ценностному — производству ценности одной единицы товара на количество единиц, а производением ценности среднего размера партии на число партий (отпусков). Американское обследование, опубликованное в № 11 «Вопросов Торговли» за 1929 г.¹, показывает все значение этой единицы измерения для издержек обращения. Оно установило, что колебания накидок в плодо-овощной розничной торговле (в процентном отношении) зависят не от денежного оборота (или другими словами, ценности единицы продукта) и не от количественного оборота, а являются результатом комбинации постоянства (приблизительного) абсолютной накидки на розничную партию и колебаний в ценности этой партии. Только отнесение процентной накидки к стои-

¹ Крон — „Цепобразующие факторы в городской торговле скоропортящимися продуктами в Нью-Йорке“, стр. 85—90.

Сравнительная таблица балансов рабочего дня—продавцов по отделениям магазина.
(Весь рабочий день принят за 100%)

Виды работы и простоев	Отделения																
	Гастрономия	Вино-гастрономия	Виноное	Бакалейное	Бакалейно-кондитерск.	Хлебно-бакалейное	Хлебное	Кондитер-парфюмерн	Молочно-масл.	Мясное	Мясо рыб.-но-зелен.	Рыбное	Зеленое	Фруктовое			
Вспомогат. работа	Осн. раб. не связан. с непоср. отв. с непоср. с непоср. отв. с непоср. с непоср. отв.	Непосредственный отпуск	54,81	39,52	13,84	58,68	49,25	51,72	63,34	25,19	48,11	52,48	46,31	31,38	63,97	19,06	
		Разговор с покупателем	1,22	2,98	4,00	3,20	1,25	0,92	1,32	3,84	1,77	2,80	3,05	2,80	1,75	3,97	
		Подсчет	0,92	1,34	0,90	1,42	1,41	0,87	0,18	0,97	0,63	1,78	1,31	1,00	1,17	0,02	
		Дополн. упаковка	1,38	0,59	1,18	1,01	0,10	0,11	0,08	0,42	0,64	0,75	0,35	1,00	0,25	1,33	
		Выдача товара	0,94	0,42	0,17	1,11	0,28	0,19	0,14	0,55	0,81	6,72	4,25	3,72	0,77	0,42	
		Работа с иностр.	0,13	0,10	—	0,03	—	0,15	0,06	0,05	0,27	0,50	0,36	0,10	—	—	
		Вывешивание посуды	—	0,01	—	0,56	—	—	—	—	0,29	—	0,42	—	1,57	—	
		Обратн. транспорт. товара	0,36	0,09	—	0,04	0,07	0,09	0,06	0,38	0,09	0,83	0,45	0,24	0,03	0,01	
		Ожидание у весов	0,19	0,01	—	0,07	0,06	0,05	0,02	0,09	0,04	0,06	0,03	0,01	0,05	—	
		Выдача расписки	0,13	0,72	1,28	0,24	0,03	0,25	0,20	0,10	0,65	0,18	0,22	0,09	0,22	0,07	
		Уборка прилавка	1,76	5,67	5,92	0,64	3,46	2,78	2,84	3,23	4,49	2,49	2,67	2,20	1,65	4,58	
		Разборка и раскладка товара	7,30	11,24	13,39	0,95	4,79	2,31	4,09	7,22	3,31	2,08	1,26	3,32	0,86	20,00	
		Подготовка товара	4,20	6,09	4,85	2,20	5,05	3,86	1,34	7,45	7,07	9,04	7,83	3,74	3,50	21,37	
		Служебные разговоры	2,01	1,74	2,20	0,82	0,72	1,69	0,99	0,34	2,28	0,24	0,75	1,12	0,15	1,89	
		Прием товара и тары	2,07	1,60	1,78	0,18	0,97	3,18	3,36	0,91	0,70	1,12	0,93	0,57	0,02	0,18	
		Операции с чеками	0,27	0,70	0,43	0,44	0,74	2,22	0,56	1,84	3,15	0,28	0,27	0,52	0,40	0,20	
		Хождение в склад	3,95	1,87	15,50	5,61	4,65	4,23	1,63	0,36	1,13	2,40	1,26	4,85	3,54	2,28	
		Уборка помещения	0,26	0,54	0,23	0,36	0,79	1,17	0,78	0,68	0,45	0,57	0,72	1,65	0,78	0,39	
		Случайные работы	1,13	2,51	1,43	1,27	1,99	1,36	0,86	5,76	1,21	2,04	0,91	3,24	1,25	1,63	
Работа в других отделениях	0,03	0,38	0,66	—	0,03	—	—	5,23	0,02	0,11	0,27	10,86	0,05	0,60			
Простой:																	
Отсутствие продавца	3,40	1,61	0,96	3,09	3,32	3,32	0,72	3,22	2,91	1,70	2,95	0,77	3,90	2,73			
Отсутствие покупателя	9,38	17,45	28,66	12,49	16,73	16,15	14,5	31,28	14,83	8,00	18,85	23,62	9,88	17,42			
Отдых	4,14	2,83	2,51	4,93	4,32	3,24	2,79	1,28	4,27	3,45	3,98	3,06	4,21	2,34			

Из кн. М. Андреева „Нагрузка продавцов продуктовых розничных магазинов“, М., 1929.

мости партии, а не единицы веса, могло объяснить резкие колебания самой (относительной) накладки, как это видно из следующей таблицы:

Наименование товаров	Средн. раз-мер рознич-ной покуп. в фунт.	Средн. раз-нич. цена за 1 фунт (в цент.)	Стоим. стан-дартн. розн. покупки (в цент.)	Накладка в %	Накладка на стандартн. розн. покуп ку (в цент.)
Северный картофель	6,50	4,1	26,7	37	9,9
Южный "	3,70	7,4	27,8	38	10,6
Калифорн. апельсины	2,50	11,9	27,5	41	11,3
Сладкий картофель	2,75	8,9	24,5	45	11,0
Персики	2,25	11,9	26,8	44	12,1
Яблоки в ящиках	2,25	10,9	24,8	46	11,4
Дыни	3,25	7,6	24,7	46	11,4
Южная капуста	2,75	9,4	25,9	48	12,4
Яблоки в бочках	3,00	8,0	24,0	49	11,8
Восточн. латук	1,75	13,0	22,8	51	11,5
Западн. "	1,50	14,7	22,1	52	11,6
Желтый лук	3,25	7,1	23,1	53	12,2
Северная капуста	4,00	5,2	20,8	58	12,1
Белый лук	2,25	9,0	20,3	63	12,8
Ср.-взвешенная	3,28	7,7	25,3	45	11,3

Объяснение этой закономерности лежит в двух факторах: а) в однородной группе товаров количество приобретаемых единиц обратно пропорционально ценности этих единиц — фактор экономический (однородная по покупательной мощности группа потребителей за один и тот же доллар приобретает дешевых товаров больше, а дорогих — меньше)¹, и б) на отпуск однородных товаров затрачивается, примерно, продавцем одинаковое время, чем и объясняется приблизительная устойчивость абсолютной суммы накидок.

Исходя из этих положений, мы можем принять, что издержки на розничный отпуск (продажу) исчисляются полезным трудом продавца (временем на непосредственный отпуск и связанные с ним операции); показателем же затраченного полезного времени можно принять число отпусков в час.

Применяя метод, предложенный J. Millard, получаем следующую табл. 6 потоварных издержек на отпуск товаров в розничном бакалейном отделении магазина (зарплата 1 продавца взята по данным на март 1928 г., число отпусков в час — по данным Оргстроя) (таблица имеет лишь иллюстративное значение).

Учитывая решающее значение зарплаты продавцов в розничных предприятиях (не менее 50% всех издержек), мы можем легко теперь установить одну из важнейших причин высокого уровня розничных накидок за границей по сравнению с нашими, а также роста накладки за границей. В самом деле, если расходы универсального магазина в САСШ поднялись с 9,9% в 1883 г. до 18,9% в 1913 г.², при почти равномерном росте всех статей, если издержки продолжали расти в послевоенные годы, то этот факт, вытекающий из общей обстановки капиталистической конкуренции, с точки зрения «производ-

¹ Эта закономерность подтвердилась в отношении овощно-зеленных товаров и по обследованию Оргстроя.

² Сообщено W. Sammons в книге „Keeping up with rising costs“ 1915 г.

ственной» объясняется, в первую очередь, уменьшением полезной нагрузки предприятия. Число жителей на одну продуктовую лавку составляло:

В 1850 г.	960 чел.	В 1910 г.	423 чел.
" 1860 "	850 "	" 1910 "	470 "
" 1870 "	527 "	" 1920 "	310 "
" 1880 "	490 "	" 1925 "	208 "
" 1890 "	574 "		

Вот разгадка роста издержек обращения!

Табл. 6.

Исчисление расходов на зарплату, падающих на отдельные товары, в бакалейном отделении продуктового магазина.

Т о в а р ы	Число отпусков в час	Выручка в час (в коп.)	Число отпусков на 1 руб. оборота	Расход на 1 руб. оборота
Грибы сушеные	1,08	127,3	0,85	0,59
Ч а й	3,22	364,1	0,88	0,61
Сахар-песок	14,10	756,2	1,86	1,28
Свечи (пачками)	0,19	9,9	1,92	1,32
Сахар-рафинад	9,76	481,2	2,03	1,40
Р и с	3,68	177,4	2,07	1,43
Перец молотый (в шт.)	0,54	24,2	2,23	1,54
Масло подсолнечное	2,78	119,9	2,32	1,60
Компот	2,45	92,9	2,64	1,82
Мука белая	4,75	174,5	2,72	1,88
Мыло для стирки	3,77	131,5	2,87	1,98
Крупа гречневая	2,68	74,6	3,59	2,48
Изюм	0,90	25,04	3,59	2,48
Макаронны	0,47	12,8	3,67	2,53
Крупа манная	1,99	52,7	3,78	2,61
Синька	0,91	22,9	3,97	2,74
Кофе (в шт.)	0,94	21,2	4,43	3,06
Горчица (в банк.)	0,38	8,36	4,55	3,14
Фасоль	0,61	13,0	4,69	3,24
Вермишель	0,92	18,5	4,97	3,43
Орехи грецкие	0,66	12,8	5,16	3,56
Гуталин	0,48	9,25	5,19	3,58
Горчица (в шт.)	0,72	12,74	5,65	3,90
Подсолнечное масло	0,73	9,86	7,40	5,11
Сода для стирки	1,61	20,0	8,05	5,55
Горох очищенный	1,15	7,32	15,71	10,84
Соль	2,57	15,47	16,61	11,46
Дрожжи	5,30	31,25	16,96	11,70
Спички	0,35	1,9	18,42	12,71
В с е г о	87,00	2.967,0	2,93	2,02

Обследованный Берлинским Конъюнктурным Институтом средний универмаг в одном из городов прусской Саксонии, по теоретическим исчислениям исследователя Грюнбаума, показывает следующие коэффициенты «полезного действия» фирмы:

Использование труда служащих	50%
" капитала	28%
" помещения	22%

И т о г о 37%

И это — типичная для Германии фирма!

Произведенное нами сопоставление нагрузки универмага в Берлине (по данным Ю. Гирша) с нагрузкой универмага Мосторга (быв. Мюр и Мерилиз) дало следующие результаты (число покупателей в день на 1 продавца):

	Универмаг в Берлине	М о с т о р г	
		1926/27 г.	1927/28 г.
Готовое платье	5 — 7	14,5	21,0
Текстильные изделия	10 — 18	51,0	48,0
Домашняя утварь, керам. и проч.	7 — 15	60,0	62,0
Предметы питания	82	165,0	230,0

Вопрос особый — о качестве обслуживания потребителя у нас и за границей. Мы характеризуем сейчас влияние нагрузки на издержки розничной торговли; мы полагаем при этом, что повышенные — против заграницы — коэффициенты использования розничных предприятий и, следовательно, пониженные нормы издержек могут быть достигнуты и при нормальном качестве обслуживания потребителя.

Приведенные нами конкретные работы показывают, что реорганизация системы учета издержек не только необходима, но и возможна. Эффективность «производственного» метода анализа издержек обращения несомненна. Мы не строим себе иллюзий, что эта реорганизация — задача легкая и быстро осуществимая. Мы, в частности, не предлагаем все выводы из настоящей работы претворить немедленно в жизнь. Реорганизация системы учета — дело длительное; бухгалтерия и даже калькуляция и не в состоянии немедленно осуществить эту реорганизацию. Участие исследовательских институтов и таких органов, как Оргстрой, проводивший прекрасно исследование в чисто практических целях, здесь должно стоять на первом месте. Но независимо от этого, к пересмотру системы учета должно быть приступлено немедленно.

В частности, первоочередным является пересмотр номенклатуры расходов и переход на систему учета по хозяйственным единицам, о чем речь шла в гл. II. Что же касается потоварной дифференциации, то она пока не может выйти за пределы экспериментального изучения. Перестроить калькуляцию по этому методу на данной стадии, понятно, не представляется возможным. Но на очередь дня, несомненно, следует поставить переход на количественный учет товаров. Укрупнение торговых предприятий и повышение техники учета, в частности, механизация учета, являются предпосылками для осуществления этой назревшей задачи.