

ЭКОНОМИКА

КОНОМИКА,
ОРГАНИЗАЦИЯ
И ПЛАНИРОВАНИЕ
КООПЕРАТИВНОЙ
ТОРГОВЛИ

Е
И. И. ЖИЛОВ

Иван Иванович Жилов

**ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И ПЛАНИРОВАНИЕ
КООПЕРАТИВНОЙ ТОРГОВЛИ**

Зав. редакцией Р. Л. СЕЛИВЕРСТОВА

Редактор Л. Н. СЛУТИНА

Мл. редактор И. М. ВОЛКОВА

Худож. редактор В. П. РАФАЛЬСКИЙ

Техн. редактор Н. Ф. СОТНИКОВА

Корректор Е. А. КИСЕЛЕВА

ИБ № 2323

Сдано в набор 09.09.83. Подписано к печати 29.12.83. Формат 60×90^{1/16}. Бумага типографская № 2. Литературная гарнитура. Высокая печать. Усл. печ. л. 15,5/15,5 усл. кр.-отт. Уч.-изд. л. 17,57. Тираж 40 000 экз. Цена 85 к. Изд. № 5457. Зак. 601.

Издательство «Экономика», 121864.
Москва, Г-59, Бережковская наб., 6.

Ярославский полиграфкомбинат Союзполиграфпрома при Государственном комитете СССР по делам издательств, полиграфии и книжной торговли. 150014, Ярославль, ул. Свободы, 97.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Глава I. Торговля в период развитого социализма	3
§ 1. Сущность и виды товарного обращения в условиях развитого социализма	3
§ 2. Функции советской торговли	5
§ 3. Роль торговли в народном хозяйстве СССР	6
§ 4. Коренные отличия советской торговли от капиталистической	8
§ 5. Формы советской торговли	10
§ 6. Состояние и перспективы развития советской торговли	12
§ 7. Задачи и направления развития кооперативной торговли	14
Глава II. Основы планирования и организация экономической работы в потребительской кооперации	20
§ 1. Основы и организация планирования народного хозяйства	20
§ 2. Содержание экономической работы в потребительской кооперации	25
§ 3. Социально-экономические показатели зоны деятельности потребительской кооперации	26
§ 4. Методы планирования кооперативной торговли	27
§ 5. Содержание и виды планов в потребительской кооперации	30
§ 6. Основы анализа хозяйственной деятельности	33
§ 7. Организация экономической службы в потребительской кооперации	37
Глава III. Народное потребление и покупательные фонды населения	40
§ 1. Народное потребление и закономерности его развития в СССР	40
§ 2. Спрос и товарное предложение при социализме	42
§ 3. Составление балансов денежных доходов и расходов населения	43
§ 4. Определение покупательных фондов или денежных доходов населения района, обслуживаемого потребительской кооперацией	47
Глава IV. Товарные ресурсы и рыночные фонды товаров народного потребления	51
§ 1. Понятие товарных ресурсов и рыночных фондов товаров народного потребления, источники их образования	51
§ 2. Балансы товаров народного потребления	55
§ 3. Планирование размещения рыночных фондов предметов народного потребления	59
§ 4. Планирование рыночных фондов в потребительской кооперации. Расчеты товарного обеспечения розничного товарооборота	62

Глава V. Розничный товарооборот	65
§ 1. Экономическая характеристика розничного товарооборота	65
§ 2. Основные закономерности развития розничного товарооборота	67
§ 3. Государственный план розничного товарооборота	69
§ 4. Показатели плана розничного товарооборота кооперативных организаций и предприятий, их балансовая увязка	71
§ 5. Задачи анализа розничного товарооборота. Подготовка материалов к анализу	72
§ 6. Анализ общего объема розничного товарооборота	74
§ 7. Анализ розничного товарооборота по ассортименту	81
§ 8. Товарные запасы и товарооборачиваемость, их анализ	85
§ 9. Анализ поступления товаров. Балансовая увязка показателей анализа розничного товарооборота	93
§ 10. Планирование розничного товарооборота	94
§ 11. Планирование товарных запасов	106
§ 12. Планирование товарного обеспечения	115
Глава VI. Оптовый товарооборот	118
§ 1. Экономическая характеристика оптового товарооборота	118
§ 2. Анализ оптового товарооборота	120
§ 3. Анализ товарных запасов и поступления товаров в оптовой торговле	125
§ 4. Планирование оптового товарооборота	128
§ 5. Планирование товарных запасов в оптовой торговле	132
§ 6. Планирование поступления товаров на оптовую базу	137
Глава VII. Состояние и развитие торговой сети потребительской кооперации	138
§ 1. Задачи и перспективы развития розничной торговой сети потребительской кооперации	138
§ 2. Анализ состояния и развития розничной торговой сети	140
§ 3. Планирование развития розничной торговой сети	145
§ 4. Основные направления развития материально-технической базы кооперативной оптовой торговли	150
§ 5. Анализ и планирование развития складской сети оптовой торговли	152
Глава VIII. Труд и заработная плата в торговле	154
§ 1. Социально-экономическая сущность труда в торговле	154
§ 2. Трудовые ресурсы потребительской кооперации	155
§ 3. Эффективность труда в кооперативной торговле	158
§ 4. Комплексная система управления качеством труда в кооперативной торговле	162
§ 5. Организация заработной платы в кооперативной торговле	166
§ 6. Материальное стимулирование (премирование) работников потребительских обществ и райпотребсоюзов	175
§ 7. Анализ показателей по труду в кооперативной торговле	188
§ 8. Планирование показателей по труду в кооперативной торговле	192
Глава IX. Издержки обращения в торговле	200
§ 1. Сущность издержек обращения при социализме	200
§ 2. Классификация и экономическая характеристика издержек обращения потребительской кооперации	202
§ 3. Факторы, влияющие на уровень издержек обращения в торговле	205
§ 4. Анализ издержек обращения	207
§ 5. Планирование издержек обращения	215

Глава X. Цены и рентабельность в торговле	223
§ 1. Сущность и роль цены в социалистическом хозяйстве	223
§ 2. Система цен на товары в СССР	224
§ 3. Виды и порядок утверждения розничных цен	227
§ 4. Торговые скидки и накладки	230
§ 5. Распределение и дифференциация торговых скидок между звеньями и организациями потребительской кооперации	233
§ 6. Анализ валовых доходов и рентабельности в кооперативной торговле	236
§ 7. Планирование валовых доходов и прибыли в торговле	238
§ 8. Контроль за розничными ценами в торговле	242
§ 9. Организационно-оперативные мероприятия по обеспечению выполнения плана валовых доходов и прибыли в торговле	243

Жилов И. И.

Ж72 Экономика, организация и планирование кооперативной торговли: Учебник для учащихся кооп. техникумов. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Экономика, 1984. — 248 с.

В учебнике (2-е издание — 1979 г.) отражены основные положения современной науки и практики экономической работы в потребительской кооперации.

В главах учебника рассмотрены вопросы организации кооперативной торговли, товародвижения, основы анализа и планирования показателей хозяйственной деятельности, труд, заработная плата, издержки обращения и др.

Ж 3503000000—038
011(01)—84 115—84

ББК 65.9(2)421
338Т8

И.И. ЖИЛОВ

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И ПЛАНИРОВАНИЕ КООПЕРАТИВНОЙ ТОРГОВЛИ

3-е издание, переработанное и дополненное

*Рекомендовано Главным управлением
учебных заведений Центросоюза
в качестве учебника для учащихся
кооперативных техникумов*

МОСКВА «ЭКОНОМИКА» 1984

ББК 65.9(2)421
Ж72

Рецензент М. К. Кузовков
(Брянский кооперативный техникум)

Ж $\frac{3503000000-038}{011(01)-84}$ 115-84

© Издательство «Экономика», 1974
© Издательство «Экономика», 1979, с изменениями
© Издательство «Экономика», 1984, с изменениями

ГЛАВА I

ТОРГОВЛЯ В ПЕРИОД РАЗВИТОГО СОЦИАЛИЗМА

§ 1. Сущность и виды товарного обращения в условиях развитого социализма

XXVI съезд КПСС в Основных направлениях экономического и социального развития СССР на 1981—1985 годы и на период до 1990 года указал: «...в ближайшее десятилетие:

Обеспечить дальнейший социальный прогресс общества, осуществить широкую программу повышения народного благосостояния»¹.

Рост народного благосостояния зависит от развития экономики страны и во многом связан с товарным обращением, с деятельностью советской торговли, являющейся составным звеном экономики развитого социализма.

Социалистической стадии развития общества соответствует товарный характер производства, при котором продукты производятся для обмена. Товарное производство представляет собой единство процессов производства и обращения. Товарное обращение — это обмен товаров с помощью денег.

Существование товарного производства, товарно-денежных отношений при социализме вызывается общественным разделением труда, особенностями социалистической собственности, уровнем развития производительных сил, характером труда членов общества.

Общественное разделение труда при социализме постоянно углубляется. Промышленность, сельское хозяйство, транспорт, торговля и другие отрасли народного хозяйства, все их многочисленные подразделения имеют хозяйственную самостоятельность. Научно-технический прогресс, совершенствование систем управления приводят к созданию новых хозяйственных подразделений, самостоятельно осуществляющих свою деятельность в рамках единого народнохозяйственного комплекса.

Конституция СССР подчеркивает: «Основу экономической системы СССР составляет социалистическая собственность на средства производства в форме государственной (общенародной) и колхозно-кооперативной собственности.

¹ Материалы XXVI съезда КПСС. М.: Политиздат, 1981, с. 136.

Социалистической собственностью является также имущество профсоюзных и иных общественных организаций, необходимое им для осуществления уставных задач»¹.

Наличие разных форм социалистической собственности приводит к тому, что государство, колхозы, кооперативы, а также профсоюзы и другие общественные организации, являясь собственниками продуктов труда, могут их отчуждать только на условиях возмездности, в порядке купли-продажи. Однако и отдельные хозрасчетные предприятия, организации, наделенные основными и оборотными средствами, также выступают в рамках одной формы собственности как самостоятельные подразделения и могут отпускать свою продукцию только путем купли-продажи.

Производительные силы развитого социалистического общества, достигнув высокого уровня развития, тем не менее не обеспечивают еще полного изобилия материальных благ. Отсюда вытекает необходимость социалистического принципа распределения по труду и непосредственной материальной заинтересованности работников в результатах труда.

Товарное обращение при социализме характеризуется следующими главными особенностями:

основными поставщиками товаров являются социалистические производители — промышленные предприятия, совхозы, колхозы;

сфера товарного обращения ограничена — не являются товаром рабочая сила, а также крупные средства производства — фабрики, заводы и т. п.; не относятся к объектам купли-продажи земля и ее недра;

товарное обращение развивается на основе плана.

В СССР различают три вида товарного обращения:

материально-техническое снабжение;

закупки сельскохозяйственных продуктов и сырья;

торговля товарами народного потребления.

Материально-техническое снабжение — это реализация средств производства (машин, станков, оборудования, сырья и т. д.) через специальные сбыто-снабженческие органы. Реализация производится на основе планов распределения путем безналичных расчетов. Постепенно материально-техническое снабжение переходит от распределения на принципы оптовой торговли, осуществляемой по заказам организаций и предприятий — покупателей.

Закупки сельскохозяйственной продукции осуществляют государственные и кооперативные организации у колхозов и совхозов, а также у населения. Закупки позволяют государству накапливать необходимые ресурсы сельскохозяйственной продукции для удовлетворения всех народнохозяйственных нужд.

¹ Конституция (Основной Закон) Союза Советских Социалистических Республик. М.: Политиздат, 1977, с. 8.

Торговля товарами народного потребления осуществляется через государственные и кооперативные предприятия торговли и общественного питания, а также через колхозные рынки. Развитие советской торговли способствует все более полному удовлетворению постоянно растущего покупательского спроса на предметы потребления.

§ 2. Функции советской торговли

Общественное назначение торговли характеризуется функциями, которые она выполняет.

Ведущей функцией советской торговли является *реализация товаров и все более полное удовлетворение растущего покупательского спроса*. Эта функция обусловлена существованием товарно-денежных отношений в социалистической экономике. Она предполагает смену товарной формы стоимости на денежную.

Выполнение функции реализации товаров требует глубокого изучения и учета в торговой работе покупательского спроса, обеспечения торговой сети всеми необходимыми товарами в широком ассортименте и высокого качества. Поэтому торговля должна постоянно совершенствовать свои взаимоотношения с промышленностью, давать заказы на товары, основанные на глубоком знании покупательского спроса. Последнее в свою очередь вызывает необходимость улучшать работу службы спроса, которая давала бы торговым организациям четкие рекомендации для обоснованного составления заказов, всемерно способствовала формированию товарных запасов торговли, отвечающих требованиям покупателей.

Успешное осуществление указанной функции возможно в условиях наиболее эффективной организации работы торговли, наличия современной материально-технической базы, широкого применения прогрессивных форм и методов продажи товаров.

С увеличением производства предметов потребления, расширением их ассортимента, повышением качества, с одной стороны, и ростом покупательной способности населения, развитием покупательского спроса — с другой, усложняется выполнение торговлей функции реализации товаров. Торговля должна проявлять необходимую гибкость в работе с поставщиками товаров, в обслуживании покупателей, чтобы в условиях возрастающего товарного насыщения рынка реализовать покупателям всю массу разнообразных товаров с наименьшими трудовыми и финансовыми затратами при высокой культуре торгового обслуживания населения.

Другой функцией советской торговли является *доведение товаров от производства до потребителей*.

Это не просто покупка товаров у производителей и перемещение их через каналы торговли к потребителям, а многообразный процесс, включающий все стороны взаимоотношений торговли с поставщиками товаров и с непосредственными покупа-

телями. Главным в этих взаимоотношениях является высокая культура работы, четкое маневрирование товарными ресурсами, умелая организация отношений с поставщиками и населением, приобретающим товары в магазинах.

При доведении товаров до потребителей торговля должна активно воздействовать на производство. Воздействие обеспечивается предъявлением поставщикам заказов на товары, заключением хозяйственных договоров на поставку товаров, применением материальных санкций к предприятиям, нарушающим условия поставки.

Существенное значение приобретают и меры общественного воздействия. Между организациями и предприятиями торговли и промышленности заключаются договоры содружества, в которых принимаются взаимные обязательства о расширении ассортимента, повышении качества товаров, улучшении обслуживания покупателей. Работники промышленности участвуют в выставках-продажах, в покупательских конференциях, организуемых торговлей.

Торговля должна также воздействовать и на потребление населения путем широкого рекламирования нужных и полезных для покупателей товаров, особенно новых. Более активному продвижению товаров к покупателям способствуют прогрессивные методы торговли, предоставление дополнительных услуг. Продуманная система розничных цен, правильное соотношение цен на различные товары также воздействуют на потребление.

Торговля выполняет и определенные производственные функции — *транспортировку товаров, их подработку, упаковку, хранение, оценку качества, формирование партий товаров для их отгрузки, а также фасовку*. Последняя все шире перекликается с промышленностью, но остается значительной и в торговле. Существенная доля применяемого в торговле производительного труда позволяет при классификации отраслей народного хозяйства относить ее к отраслям производственной сферы.

§ 3. Роль торговли в народном хозяйстве СССР

Советская торговля играет важную роль в народном хозяйстве страны. Эта роль прежде всего проявляется в выполнении торговлей ее основных функций по реализации товаров и все более полному удовлетворению растущего покупательского спроса, по доведению товаров от производителей до потребителей.

Производство материальных благ не может существовать без потребления. Связывая производство и потребление, реализуя товары, торговля удовлетворяет покупательский спрос, завершает кругооборот средств, вложенных в произведенные товары, и тем самым создает условия для дальнейшего развития производства.

Велика роль торговли в укреплении экономических связей между городом и деревней, в упрочении тем самым союза между рабочим классом и крестьянством. Прочный союз между рабочими и крестьянами в политической и экономической областях — основа успешного построения коммунистического общества.

Экономическая форма связи между рабочими и крестьянами осуществляется в двух направлениях: производственном и потребительском. *Производственное направление* характеризуется обеспечением деревни многими товарами производственного назначения. Главным поставщиком товаров производственного назначения колхозам и совхозам является система материально-технического снабжения: объединения «Сельхозтехника» и «Сельхозхимия». Потребительская кооперация продает колхозам более 100 видов товаров производственного назначения. Через систему закупок сельскохозяйственных продуктов, где одним из ведущих заготовителей выступает потребительская кооперация, сельскохозяйственное сырье направляется в промышленность.

Потребительская форма связи между рабочим классом и крестьянством осуществляется через торговлю товарами народного потребления и закупки сельскохозяйственных продуктов. Развитие и совершенствование торговли в городах и на селе, правильная организация закупок сельскохозяйственных продуктов способствуют всестороннему удовлетворению спроса городских и сельских потребителей, повышению жизненного уровня.

Важную роль выполняет советская торговля в осуществлении экономических связей между районами страны. Отдельные районы в силу общественного разделения труда, обусловленного наличием сырьевых ресурсов, климатическими условиями, исторически сложившимися особенностями в развитии производства, имеют определенную экономическую специализацию. В таких условиях возникает необходимость обмена продуктами труда между отдельными районами через торговлю, что позволяет полнее удовлетворять потребности местного населения в товарах.

Советская торговля участвует в распределении национального дохода, т. е. всей вновь созданной за год трудом членов общества стоимости. В результате продажи товаров реализуется стоимость потребленных средств производства и вновь созданного продукта, включая чистый доход. Чистый доход состоит из прибыли производственного предприятия и налога с оборота. Часть прибыли предприятия, отчисляемая в виде платы за фонды, и налог с оборота идут в государственный бюджет. Другая часть прибыли остается в распоряжении предприятия, где она распределяется на фонды развития производства, материального стимулирования и социально-культурных мероприятий. Государственная торговля производит отчисления от прибыли в бюджет, а потребительская кооперация перечисляет в бюджет

подоходный налог по действующей ставке в процентах к прибыли (35%). Следовательно, торговля способствует концентрации в государственном бюджете существенной доли централизованного чистого дохода общества.

Значительное место советская торговля занимает в распределении материальных благ между членами общества по их труду. За труд члены общества получают оплату главным образом в денежной форме, основную часть которой они используют для покупки товаров на предприятиях торговли и общественного питания. От бесперебойной продажи всех товаров населению в соответствии с покупательским спросом во многом зависит последовательное осуществление принципа распределения по труду.

Советская торговля участвует в формировании доходной части государственного бюджета. Розничная цена на предметы потребления включает оптовую цену предприятия, налог с оборота, сбытовую и торговую скидку. Налог с оборота и отчисления от прибылей направляются в бюджет поставщиками — оптово-сбытовыми организациями или промышленными предприятиями. Однако торговые организации рассчитываются с поставщиками, используя в значительной мере кредиты Госбанка. Поэтому реально налог с оборота и отчисления от прибылей становятся чистым централизованным доходом государства лишь после продажи товаров населению. Торговля, участвуя в формировании доходной части бюджета, способствует финансированию всех намечаемых государством планов развития народного хозяйства, жилищного строительства, социально-культурных мероприятий, обороны страны и др.

Торговля способствует нормализации денежного обращения в стране. Около 90% всех наличных денег поступает в кассы Госбанка от выручки торговых предприятий. Выполняя и перевыполняя планы товарооборота, торговля способствует нормальному обращению денег.

§ 4. Коренные отличия советской торговли от капиталистической

Торговля при социализме приобретает новое содержание, определяемое господством общественной собственности на средства производства.

В отличие от капиталистической торговли, основанной на частной собственности на средства производства и осуществляемой капиталистическими монополиями, фирмами, отдельными торговцами, в советской торговле участвуют государственные и кооперативные организации и предприятия, колхозы.

Как и все народное хозяйство, советская торговля осуществляется в плановом порядке. Плановое ведение советской торговли означает прежде всего обеспечение правильных пропорций между производством предметов потребления в стране,

объемом их реализации и платежеспособным спросом населения на товары.

В капиталистической экономике, основанной на частной собственности на средства производства, в том числе и в торговле, господствуют анархия и конкурентная борьба.

Цель развития социалистической экономики состоит в более полном удовлетворении постоянно растущих материальных и культурных потребностей трудящихся. Советская торговля, доводя товары до потребителей, выполняет эту задачу. Получение же прибыли является не самоцелью советской торговли, а лишь необходимым средством ее дальнейшего развития и совершенствования.

Единство целей всех торговых организаций и предприятий порождает товарищеское сотрудничество между ними. Объектом советской торговли являются в основном предметы потребления и лишь некоторая небольшая часть — средства производства (сепараторы, топоры, пилы и др.). В капиталистической торговле объектом продажи являются как предметы потребления, так и средства производства, включая крупные (заводы, шахты, рудники и т. п.). При капитализме товаром становится и рабочая сила, продается и покупается земля, ее природные богатства.

Частнокапиталистической торговле присуща погоня за прибылью, что составляет основную цель всей деятельности торгового капитала. В условиях обострения общего кризиса капитализма растет наступление капитала на интересы трудящихся, усиливаются тенденции к замораживанию заработной платы, повышаются цены на предметы потребления. В результате усиления конкуренции растет расточительство труда и средств в капиталистической торговле; выживают наиболее конкурентноспособные фирмы, монополии. Это создает предпосылки для получения все более высоких прибылей в условиях усиливающейся эксплуатации трудящихся.

Принципиальные отличия советской торговли от капиталистической определяют и ее экономические преимущества. В СССР непрерывно растет производство предметов потребления, постоянно повышается уровень реальных доходов трудящихся. Совокупность этих условий ведет к проявлению тенденции систематического увеличения товарооборота.

Конкуренция и анархия в капиталистическом хозяйстве, процессы милитаризации экономики порождают кризисные явления, рост безработицы, обнищание широких масс. Следствием этого становятся замедленные темпы роста товарооборота, а в отдельных случаях и его сокращение.

Важный принцип советской торговли в условиях ее планового ведения — разумный режим экономии. Экономичность способствует повышению рентабельности торговли.

В борьбе за повышение экономичности советская торговля добилась значительных успехов. Ее издержки обращения в 3—

4 раза ниже, чем в капиталистической торговле, где анархия и конкурентная борьба обуславливают увеличение уровня расходов.

Улучшению советской торговли способствует участие народных масс в управлении торговлей и в контроле за ее деятельностью. Постоянные торговые комиссии местных Советов, общественные контролеры, конференции покупателей, комиссии общественно-массового контроля в кооперативной торговле и другие формы общественного самоуправления помогают улучшать торговое обслуживание и всю деятельность организаций и предприятий торговли. Народные массы капиталистических стран не могут активно воздействовать на торговлю. Частная собственность является непреодолимым препятствием на пути такого воздействия.

§ 5. Формы советской торговли

Советская торговля развивается в трех основных формах: государственной, кооперативной и колхозной. Небольшую по объему торговлю имеют и некоторые общественные организации.

Существование различных форм торговли обусловлено наличием при социализме разных форм социалистической собственности.

Однако разные формы торговли имеют и общие черты. Основой всех форм является социалистическая собственность, все они подчинены одной главной цели — удовлетворению растущих потребностей населения в предметах потребления.

Различия между формами торговли определяются особенностями форм собственности, на которых они основаны.

Государственная торговля, основанная на общенародной собственности, отражает более высокую степень обобществления по сравнению с кооперативной и колхозной торговлей, которые базируются на групповой собственности. В основу управления государственными организациями и предприятиями торговли положен принцип единоначалия. Это означает, что руководителей государственных организаций и предприятий назначают высшие органы. Они отвечают за всю деятельность своих организаций и предприятий. Прибыль государственной торговли является достоянием государства.

В отличие от этого *кооперативная торговля*, представленная потребительской кооперацией СССР, базируется на кооперативной собственности. Средства членов-пайщиков — основа возникновения и развития каждого кооператива. Управление организациями и предприятиями кооперативной торговли строится на демократических началах. Правления кооперативов избираются членами-пайщиками. Прибыль кооперативной торговли после уплаты подоходного налога используется на дальнейшее развитие деятельности, на материальное стимулирование работников,

на культурно-бытовые мероприятия, осуществляемые для коллективов работающих и членов-пайщиков. Некоторая часть прибыли распределяется между членами кооперативов.

В СССР в основном осуществлено размежевание зон деятельности государственной и кооперативной торговли. Государственная торговля главным образом ведется в городах, кооперативная — преимущественно в сельской зоне страны, а также в некоторых малых городах, где отсутствует сеть государственной торговли. Кроме того, в городах и поселках потребительская кооперация имеет специальную сеть, которая реализует излишки продуктов, принимаемые от колхозов на комиссионных началах или закупаемые у них, а также у колхозников и других граждан по ценам согласно договоренности.

Колхозная торговля — это торговля колхозов и колхозников излишками продуктов собственного производства по ценам, складывающимся на рынке под воздействием спроса и предложения. Колхозная торговля способствует увеличению колхозных доходов и повышению благосостояния колхозников. Она играет важную роль в удовлетворении потребностей городского населения в продуктах питания, в воздействии на рост сельскохозяйственного производства, в расширении и укреплении экономических связей между городом и деревней. Государство создает все условия для успешного развития колхозной торговли, расширения ее материально-технической базы и роста товарооборота.

Особенности колхозной торговли состоят в следующем: продукты для продажи на рынке поступают как от общественного колхозного хозяйства, так и от подсобного личного хозяйства колхозников; купля-продажа совершается непосредственно между производителями и потребителями товаров; цены складываются в процессе торговли и подвержены колебаниям.

Совхозы, переведенные на полный хозяйственный расчет, получили право продавать на колхозном рынке (по ценам, складывающимся на рынке) не принятые заготовительными организациями картофель, овощи, птицу, а также фрукты и другую скоропортящуюся продукцию.

Увеличение товарных масс и повышение культуры торгового обслуживания в государственной и кооперативной торговле способствуют снижению цен на колхозном рынке. Развитие сельскохозяйственного производства и правильная организация закупок сельскохозяйственных продуктов, совершенствование всей организации рыночной торговли, развитие кооперативной торговли в городах излишками продуктов, колхозов и колхозников по ценам, устанавливаемым не выше уровня цен местных городских рынков, также оказывают экономическое влияние на цены колхозного рынка. Колхозный рынок находится под постоянным воздействием и контролем со стороны государства (стимулирование привозов продуктов, контроль за качеством, борьба со спекулятивными элементами и т. д.).

Доля каждой формы торговли в розничном товарообороте страны не является неизменной.

Будущее место в розничном товарообороте СССР занимает государственная торговля; на ее долю приходится более $\frac{2}{3}$ общего розничного товарооборота.

До конца 50-х годов доля кооперативной торговли во всем розничном товарообороте систематически возрастала. Этому способствовали меры по сближению уровня жизни сельского и городского населения. Процессы сближения уровня жизни в городе и на селе еще более активно происходят в современных условиях. Однако небольшое снижение удельного веса кооперативной торговли в розничном товарообороте, проявившееся в 70-е годы (1970 г. — 28,8%, 1975 г. — 28,6, 1980 г. — 27,7%), обусловлено в основном сокращением доли сельского населения в общем составе населения страны (розничный же товарооборот по расчету на душу населения в сельской местности растет быстрее, чем в городах). Связано это, кроме того, с преобразованием некоторых сельских населенных пунктов в города и поселки городского типа, с переводом жителей ряда из них на обслуживание организациями государственной торговли.

Небольшой удельный вес оборота колхозной торговли (в 1980 г. — 2,6%) обусловлен высокими темпами роста товарооборота государственной и кооперативной торговли, улучшением организации государственных закупок, ростом закупок излишков продуктов у колхозов и колхозников, осуществляемых потребительской кооперацией. Однако колхозная торговля получает дальнейшее развитие.

§ 6. Состояние и перспективы развития советской торговли

Советская торговля, являясь важным звеном экономики развитого социализма, непрерывно развивается. Основа такого развития — быстрый рост производства предметов потребления и постоянное увеличение денежных доходов населения. Это вызывает дальнейшее развитие покупательского спроса и возможности его все более полного удовлетворения в условиях повышения качества торгового обслуживания.

За годы десятой пятилетки розничный товарооборот государственной и кооперативной торговли вырос в сопоставимых ценах на 24,4% и достиг 268,6 млрд. руб. В 1980 г. в среднем на одного человека продано разнообразных товаров на 1011 руб., или на 190 руб. больше, чем в 1975 г. Доля непродовольственных товаров в товарообороте повысилась с 46,7% в 1975 г. до 49,2% в 1980 г. Их было продано в 1980 г. в сопоставимых ценах на 30% больше, чем в 1975 г. Заметно возрос уровень удовлетворения спроса населения на одежду, обувь, трикотажные изделия, мебель, телевизоры и другие товары. Особенно значительно возрос объем продажи товаров культурно-бытового и хозяйственного назначения, длительного пользования. В результате