

О безоборотной торговле и ее эмиссионном финансировании

И. Оскембеков
ilyasosk@yandex.ru

Когда-то своим появлением торговля способствовала переходу человеческого общества на новый этап развития. Играя связующую роль, она превратила разрозненные хозяйства в единую экономическую систему. Сегодня обществу необходим новый качественный скачок. И главная роль здесь снова принадлежит торговле. Но, чтобы сыграть свою роль, торговля прежде сама должна претерпеть качественные изменения. В работе дано обоснование того, почему и какие изменения необходимы торговле, и в общих чертах представлены элементы будущей новой экономики.

Основная цель торговли – получение максимальной прибыли при минимальных затратах. Поэтому повышение эффективности торговли, а именно увеличение прибыли с единицы затрат, всегда было и остается актуальной проблемой. Решение данной проблемы видится в увеличении доходов и снижении расходов. Учитывая, что прибыль, прежде всего, зависит от цен, а расходы являются базовым ценообразующим фактором, принципиальное решение проблемы заключено в снижении расходов.

На примере российской торговли рассмотрим идею того, как снизить расходы и в корне изменить состояние проблемы эффективности торговой деятельности.

Все расходы в торговле можно разделить на четыре группы:

- 1) расходы, связанные с приобретением товаров для продажи (далее – себестоимость продаж), на которые по данным [1] приходится 85 % всех затрат;
- 2) расходы, связанные с продажей товаров (далее – коммерческие расходы), – 13 % всех затрат;
- 3) расходы, связанные с управлением и обслуживанием торговли (далее – управленческие расходы), – 1 % всех затрат;
- 4) расходы, не связанные с основной деятельностью (далее – прочие расходы), – 1 % всех затрат.

В совокупности они в виде общих расходов значительно превышают прибыль. Об этом можно судить по рентабельности затрат, определяя ее через отношение чистой прибыли к общим расходам. Расчеты с использованием данных [2] показывают, что в среднем российская торговля является низкорентабельной, ее рентабельность затрат равна 4 %. Т.е. расходы превышают прибыль в 24 раза! И это еще одно обоснование выбора снижения расходов как варианта решения проблемы эффективности торговли.

Характерная черта существующей торговли в том, что она ведется способом, основанным на оборотных средствах. По данному способу деятельность субъектов торговли (далее – агентов) сводится к формированию оборотных средств и обеспечению их движения.

Под оборотными средствами имеются в виду объекты деятельности агентов – товарные запасы, дебиторская задолженность, денежные средства и др. В результате деятельности агентов оборотные средства претерпевают превращения. Денежные средства, на которые агенты приобретают товары, превращаются в товарный запас. Продаваемые агентами товары превращаются в денежные средства или в дебиторскую задолженность. Погашаемая дебиторская задолженность переходит в разряд денежных средств. Денежные средства в результате обмена вновь превращаются в товары и т.д. В таком последовательном превращении оборотные средства проявляют свое движение, которое имеет круговой, непрерывный характер.

Движение оборотных средств является важным для оборотной торговли (т.е. для торговли, основанной на оборотных средствах). Через движение оборотных средств агенты создают и реализуют добавленную стоимость. В добавленной стоимости заключены экономические интересы агентов – возмещение затрат и получение прибыли. Реализация добавленной стоимости определяет возможность продолжения и развития экономической деятельности агентов.

Вместе с тем для способа оборотной торговли характерен ряд существенных недостатков.

1. Оборотные средства имеют большую стоимость. Например, в 2018 г. общая стоимость оборотных средств торговли (без субъектов малого предпринимательства) составляла 20 трлн. руб. [2]. Но даже такая сумма не обеспечивает потребности торговли. Из рекомендованных норм по коэффициентам автономии и маневренности (соответственно, 50 % и 50-60 % [3]) следует, что на оборотные средства должны приходиться 75-80 % общих средств. Однако такая норма до сих пор не достигнута (47, 49, 51 %, соответственно, в 2017, 2018 и 2019 гг. [2]), что обусловлено дефицитом оборотных средств – общей проблемой в российской экономике [4].

2. Для создания и обеспечения оборотных средств необходим оборотный капитал, т.е. капитал, вкладываемый в оборотные средства. Источниками оборотного капитала являются собственные и заемные средства. По рекомендуемой норме оборотный капитал должен состоять на 10 % и более из собственных средств [3]. Однако из-за недостатка собственных средств российская торговля не соответствует такой норме [4]. Об этом можно судить по коэффициенту обеспеченности собственными оборотными средствами, который в последнее время имеет отрицательные значения: -6,0 и -8,39 %, соответственно, в 2017 и 2018 гг. [2]. Отрицательное значение данного коэффициента означает, что оборотный капитал полностью состоит из заемных средств и что торговля находится в финансовой зависимости от кредитов и займов и обременена дополнительными расходами по обслуживанию долга. Например, в 2018 году суммарная задолженность торговли (без субъектов малого предпринимательства) по кредитам и займам составляла 22 трлн. руб. (в том

числе 11 трлн. руб. кредиторской задолженности), из которых 535 млрд. руб. – сумма обслуживания долга [2].

3. На обеспечение движения оборотных средств приходится основная доля расходов. Например, на себестоимость продаж приходится более 80 % всех затрат. В стоимостном выражении это 39, 44 и 46 трлн. руб., соответственно, в 2017, 2018, 2019 гг. [2].

4. Движение оборотных средств не защищено от негативного влияния внешних факторов. Например, при увеличении ставок по налогам и кредитам, снижении потребительского спроса на товары, росте уровня инфляции оборотные средства могут не только замедлить свое движение, но и уменьшиться в размерах. Для торговли это означает недополучение прибыли или убытки в текущем периоде и дополнительные расходы или сворачивание деятельности в будущем.

5. Движение оборотных средств находится под управлением агентов и, тем самым, зависит от субъективного (человеческого) фактора – способности агентов к учету внешних экономических условий и к управлению оборотными средствами. Эти способности, в свою очередь, определяются профессионализмом агентов, который не всегда бывает высокого уровня. Зависимость движения оборотных средств от человеческого фактора делает торговлю сферой риска [5]. Причем наибольшего риска! Подтверждением тому факты банкротства в торговле, доля которых (21,4 % в 2019 г. [6]) наибольшая среди отраслей российской экономики.

Перечисленные недостатки значительно снижают эффективность оборотной торговли и потому требуют устранения. Однако они не могут быть устранены, т.к. относятся к неотъемлемым свойствам оборотной торговли. Получается, что проблема эффективности торговли принципиально не решается в рамках оборотной торговли.

Решение проблемы видится в переходе торговли на новый способ, свободный от оборотных средств, на способ безоборотной торговли.

Безоборотная торговля основана на новом виде финансирования торговой деятельности, связанном с денежной эмиссией, обеспеченной товарным содержанием. Механизм нового вида финансирования (далее – эмиссионного финансирования) безоборотной торговли имеет следующие основные характеристики.

1. Субъектами эмиссионного финансирования являются финансовые организации (назовем их эмиссионными финансовыми организациями, далее – ЭФО). Это либо вновь создаваемые организации, специализирующиеся только на финансировании безоборотной торговли, либо уже существующие, но наделенные дополнительной функцией по финансированию безоборотной торговли.

2. Главными объектами эмиссионного финансирования являются агенты – юридические и физические лица, осуществляющие торговую деятельность в рамках национального рынка, заключившие торговую сделку с поставщиками

товаров и обратившиеся в ЭФО с заявкой, содержащей информацию о реквизитах агента и поставщика, суммарной стоимости закупаемого товара, дате заключения сделки и т.д.

3. Источником эмиссионного финансирования являются эмиссионные деньги в национальной валюте. Их будет эмитировать ЭФО в безналичной форме после заключения каждой торговой сделки агента с поставщиком и в размере, зависящем от стоимости торговой сделки. Такая привязка денежной эмиссии к торговой сделке обеспечивает эмиссионные деньги товарным содержанием.

4. ЭФО будет проводить денежную эмиссию в два этапа: после заключения торговой сделки и по мере продажи товара.

На первом этапе размер эмиссии определяется формулой

$$\Sigma \text{ЭД1} = (1 + \alpha_{\text{б}} + \alpha_{\text{эфо}}) \Sigma T_{\text{закуп.}}, \quad (1)$$

где $\Sigma \text{ЭД1}$ – сумма эмиссионных денег первого этапа эмиссии, $\alpha_{\text{б}}$ – эмиссионная доля государственного бюджета (в долях единицы), $\alpha_{\text{эфо}}$ – эмиссионная доля ЭФО (в долях единицы), $\Sigma T_{\text{закуп.}}$ – стоимость торговой сделки агента с поставщиком (стоимость закупки товара).

На втором этапе размер эмиссии определяется формулой

$$\Sigma \text{ЭД2} = (\alpha_{\text{т}}(1 + \alpha_{\text{б}} + \alpha_{\text{эфо}})/(1 + \alpha_{\text{т}}(1 + \alpha_{\text{б}} + \alpha_{\text{эфо}}))) \Sigma T_{\text{прод.}}, \quad (2)$$

где $\Sigma \text{ЭД2}$ – сумма эмиссионных денег второго этапа эмиссии, $\alpha_{\text{т}}$ – торговая наценка (в долях единицы), по которой агент продает товар, $\Sigma T_{\text{прод.}}$ – суммарная стоимость товара, проданного агентом по данной торговой наценке.

Пример 1.

*Между агентом и поставщиком заключена торговая сделка на оптовую поставку муки. Сумма сделки 230000 руб. После заявки агента ЭФО осуществляет первый этап денежной эмиссии. При $\alpha_{\text{б}} = 0,2$ и $\alpha_{\text{эфо}} = 0,001$ сумма эмиссионных денег на данном этапе $230000 * (1 + 0,2 + 0,001) = 276230$ руб.*

Агент реализует муку в розницу в течение трех дней с торговой наценкой 0,1. В первый день он продает муку на сумму 150000 руб., во второй день – на 100000 руб., в третий – на 59405,22 руб. Всю муку агент продает за три дня на сумму 309405,22 руб.

По мере продажи муки ЭФО осуществляет второй этап денежной эмиссии:

*- в первый день продажи сумма эмиссионных денег $150000 * 0,1(1 + 0,2 + 0,001)/(1 + 0,1(1 + 0,2 + 0,001)) = 16083,39$ руб.;*

*- во второй день продажи сумма эмиссионных денег $100000 * 0,1(1 + 0,2 + 0,001)/(1 + 0,1(1 + 0,2 + 0,001)) = 10722,26$ руб.;*

*- в третий день продажи сумма эмиссионных денег $59405,22 * 0,1(1 + 0,2 + 0,001)/(1 + 0,1(1 + 0,2 + 0,001)) = 6369,58$ руб.*

Вся сумма второго этапа эмиссии равна 33175,22 руб.

Всего за два этапа ЭФО эмитирует 309405,22 руб.

5. Эмиссионные деньги ЭФО будет распределять по соответствующим счетам также в два этапа, осуществляя тем самым ввод этих денег в оборот. Получателями денег на первом этапе эмиссионного финансирования являются поставщик товара, государственный бюджет и ЭФО. На счет поставщика поступит сумма в виде дохода от продажи товара агенту ($D_{\text{пост.}}$):

$$D_{\text{пост.}} = \Sigma T_{\text{закуп.}} \quad (3)$$

Эмиссионный доход государственного бюджета на первом этапе финансирования ($D_{\text{б1}}$) составит

$$D_{\text{б1}} = \alpha_{\text{б}} \Sigma T_{\text{закуп.}} = \alpha_{\text{б}} D_{\text{пост.}}, \quad (4)$$

Эмиссионный доход ЭФО на первом этапе финансирования ($D_{\text{эфо1}}$) составит

$$D_{\text{эфо1}} = \alpha_{\text{эфо}} \Sigma T_{\text{закуп.}} = \alpha_{\text{эфо}} D_{\text{пост.}} \quad (5)$$

На втором этапе ЭФО будет распределять эмиссионные деньги по мере продажи товара в зависимости от торговой наценки и стоимости проданного товара. Получателями денег на втором этапе эмиссионного финансирования являются агент, государственный бюджет и ЭФО. На счет агента будет поступать сумма в виде дохода от оказания торговых услуг ($D_{\text{агент}}$):

$$D_{\text{агент}} = (\alpha_{\text{т}} / (1 + \alpha_{\text{т}}(1 + \alpha_{\text{б}} + \alpha_{\text{эфо}}))) \Sigma T_{\text{прод.}} \quad (6)$$

Эмиссионный доход государственного бюджета на втором этапе финансирования ($D_{\text{б2}}$) определяется доходом агента:

$$D_{\text{б2}} = \alpha_{\text{б}} (\alpha_{\text{т}} / (1 + \alpha_{\text{т}}(1 + \alpha_{\text{б}} + \alpha_{\text{эфо}}))) \Sigma T_{\text{прод.}} = \alpha_{\text{б}} D_{\text{агент}}, \quad (7)$$

Эмиссионный доход ЭФО на втором этапе финансирования ($D_{\text{эфо2}}$) также зависит от дохода агента:

$$D_{\text{эфо2}} = \alpha_{\text{эфо}} (\alpha_{\text{т}} / (1 + \alpha_{\text{т}}(1 + \alpha_{\text{б}} + \alpha_{\text{эфо}}))) \Sigma T_{\text{прод.}} = \alpha_{\text{эфо}} D_{\text{агент}}. \quad (8)$$

Пример 2 (продолжение Примера 1).

*Из денег первого этапа эмиссии (276230 руб.) ЭФО отправляет на счет поставщика муки 230000 руб., в государственный бюджет $0,2 * 230000 = 46000$ руб. и на свой счет $0,001 * 230000 = 230$ руб.*

Деньги второго этапа эмиссии (33175,22 руб.) ЭФО распределяет следующим образом.

В первый день продажи из эмиссионных 16083,39 руб. на счет агента поступит $150000 * 0,1 / (1 + 0,1(1 + 0,2 + 0,001)) = 13391,66$ руб., в бюджет $150000 * 0,1 * 0,2 / (1 + 0,1(1 + 0,2 + 0,001)) = 2678,33$ руб., в ЭФО $150000 * 0,1 * 0,001 / (1 + 0,1(1 + 0,2 + 0,001)) = 13,39$ руб.

Во второй день продажи из эмиссионных 10722,26 руб. на счет агента поступит $100000 * 0,1 / (1 + 0,1(1 + 0,2 + 0,001)) = 8927,77$ руб., в бюджет $100000 * 0,1 * 0,2 / (1 + 0,1(1 + 0,2 + 0,001)) = 1785,55$ руб., в ЭФО $100000 * 0,1 * 0,001 / (1 + 0,1(1 + 0,2 + 0,001)) = 8,93$ руб.

В третий день из эмиссионных 6369,58 руб. на счет агента поступит $59405,22 * 0,1 / (1 + 0,1(1 + 0,2 + 0,001)) = 5303,56$ руб., в бюджет $59405,22 * 0,1 * 0,2 / (1 + 0,1(1 + 0,2 + 0,001)) = 1060,71$ руб., в ЭФО $59405,22 * 0,1 * 0,2 / (1 + 0,1(1 + 0,2 + 0,001)) = 5,3$ руб.

Всего на втором этапе эмиссионного финансирования агент получит 27623 руб., бюджет – 5524,6 руб., ЭФО – 27,62 руб.

Всего за два этапа эмиссионного финансирования доход поставщика составит 230000 руб., агента – 27623 руб., государственного бюджета – 51524,6 руб., и ЭФО – 257,62 руб.

6. Деньги от продажи товара будут поступать в ЭФО, что означает выведение этих денег из оборота. Каждое поступление денег в ЭФО от продажи товара будет инициировать второй этап денежной эмиссии и эмиссионного финансирования.

При таком механизме финансирования создаются условия, исключающие появление оборотных средств в торговле:

- продаваемые товары не являются имуществом агентов, т.к. они приобретены не на денежные средства агентов;

- агенты не распоряжаются денежными средствами от продажи товаров, т.к. эти средства не принадлежат агентам;

- в торговле отпадает потребность в формировании оборотных средств и создании условий для их движения, т.к. доход от торговой деятельности обеспечивает эмиссионное финансирование.

Тем самым при эмиссионном финансировании торговля перестает быть оборотной и становится безоборотной.

Эмиссионное финансирование дает экономические выгоды его участникам. Вот некоторые из них.

1. ЭФО получают неограниченные возможности в финансировании торговли. Объемы финансирования определяются стоимостью торговых сделок агентов.

2. ЭФО способны осуществлять денежную эмиссию, не вызывающую инфляцию, т.к. деньги, создаваемые ЭФО, обеспечены товарным содержанием.

3. Агенты безоборотной торговли, благодаря ЭФО, обладают неограниченными финансовыми возможностями в закупке товаров. Объемы закупок ограничены только физическими возможностями агентов (например, площадью складских и торговых помещений) и спросом на товары.

4. Эмиссионное финансирование освобождает агентов безоборотной торговли от расходов по себестоимости продаж. Эти расходы покрывают ЭФО. В общих расходах агентов остаются только коммерческие, управленческие и некоторая часть прочих расходов. Прочие расходы уменьшаются за счет исключения платежей по процентам за кредиты и займы, которые играли роль оборотного капитала.

5. Эмиссионное финансирование исключает кредиторскую задолженность агентов и делает агентов выгодными партнерами для поставщиков товаров. Поставщики получают свой доход почти сразу после заключения торговой сделки с агентами, уже на первом этапе эмиссионного финансирования.

6. Эмиссионное финансирование способно полностью освободить участников безоборотной торговли (поставщиков товаров, агентов, ЭФО) от налогообложения. Интересы государственного бюджета в получении дохода из сфер товарного производства (15 трлн. руб. [7]) и торговли (3 трлн. руб. [7]) заключены в соответствующей наценке (α_6). ЭФО удовлетворяют эти интересы через эмиссионное финансирование. Причем основная часть дохода поступает в бюджет на первом этапе финансирования, еще до того, как товары будут проданы агентами.

7. Эмиссионное финансирование дает государственному бюджету новый эффективный способ неналогового обеспечения дохода, который не ущемляет интересы участников экономических отношений.

Преимущество безоборотной торговли над оборотной можно количественно обосновать следующим образом.

В таблице для сравнения приведены финансовые показатели оборотной и безоборотной торговли. За показатели оборотной торговли взяты показатели российской торговли (без учета деятельности субъектов малого предпринимательства) за 2018 год [2]. Прочие расходы (уменьшенные на прочие доходы) определены по разности прибыли от продаж (3095288 млн. руб. [2]) и прибыли до налогообложения (2274193 млн. руб. [2]). Показатели безоборотной торговли определены исходя из допущения, что при эмиссионном финансировании оборотная торговля переходит в безоборотную с сохранением коммерческих, управленческих и части прочих расходов и исключением расходов, связанных с себестоимостью продаж и процентами по кредитам (в безоборотной торговле нет кредитов, играющих роль оборотного капитала).

Из сравнения финансовых показателей, приведенных в таблице, следует, что

- в безоборотной торговле выше прибыль: часть дохода, которая в оборотной торговле шла на уплату процентов, в безоборотной торговле переходит в прибыль, увеличивая ее, в частности, на 33 %,
- в безоборотной торговле меньше размер общих расходов: исключение расходов по себестоимости продаж и процентам приводит к сокращению общих расходов в 6 раз,

- в безоборотной торговле выше рентабельность затрат: при одновременном увеличении прибыли и сокращении затрат рентабельность безоборотной торговли возрастает в 8 раз и, в частности, торговля из низкорентабельной становится сверхрентабельной.

Таблица – Финансовые показатели оборотной и безоборотной торговли

Показатель	Значение показателя, млн. руб.	
	для оборотной торговли	для безоборотной торговли
Себестоимость продаж	35 507 965	0
Коммерческие и управленческие расходы	6 820 884	6 820 884
Прочие расходы	821 095	286 335
в том числе проценты за кредиты и займы	534 760	0
Общие расходы	43 149 944	7 107 219
Чистая прибыль	1 635 830	2 170 590
Рентабельность затрат, %	3,79	30,54

Таким образом, на основании вышеизложенного можно утверждать, что проблема эффективности торговой деятельности в значительной степени обусловлена зависимостью торговли от оборотных средств.

Принципиальным решением проблемы является переход торговли на безоборотную основу, на эмиссионное финансирование. Эмиссионное финансирование, устраняя зависимость от оборотных средств, способно превратить торговлю в высокоэффективную сферу деятельности, открывая широкие перспективы для развития не только торговли, но и товарного производства, и бюджетной сферы страны.

Литература

1. Торговля в России. 2019: Стат. сб. / Росстат. - М., 2019. – 228 с.
2. Официальные статистические показатели. Ведомства: [Электронный ресурс] // ЕМИС. Государственная статистика. URL: <https://www.fedstat.ru/organizations/?expandId=1293288#fpsr1293288>
3. Методологические рекомендации по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций (утв. Госкомстатом России 28.11.2002): [Электронный ресурс] // Законы, кодексы и нормативно-правовые акты Российской Федерации. URL: <https://legalacts.ru/doc/metodologicheskie-rekomendatsii-po-provedeniiu-analiza-finansovo-khozjaistvennoi-dejatelnosti/>
4. Ермилина Д.А. Оборотные средства российской экономики // Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2017. - Т. 10, № 7. - С. 755-766.
5. Фомин Г.П. Идентификация и классификация рисков в торговле // Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. - 2019. - № 1(103). - С. 154-161.

6. Банкротства юридических лиц в России: основные тенденции IV квартал 2019: [Электронный ресурс] // Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования. URL:

http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Analitics/PROM/2020/Bnkrpc-4-19.pdf

7. Данные по формам статистической налоговой отчетности // Федеральная налоговая служба URL:

https://www.nalog.ru/rn08/related_activities/statistics_and_analytics/forms/