

Л и т е р а т у р а

1. Гайворонская А. Поощрение за качество и эффективность работы. – Советская потребительская кооперация, 1977, № 2, с. 33. 2. Хозяйственный расчет в торговле. Под ред. Д.Ф. Тимошевского. М., 1973, с. 157. 3. Миненко Б. И. Учет результатов внутризаводского хозрасчета. М., 1975, с.3.

А.Е. Прокопец, канд.эконом.наук

ОБ ОПТИМИЗАЦИИ РАЗМЕРА ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

На современном этапе развития торговли возрастает роль концентрации управления торговлей.

Эффективность торговли определяется результативностью работы ее подразделений и звеньев управления. Доведение размеров функционирующих объектов управления до наиболее целесообразного уровня и образование новых объектов оптимальных размеров – важная экономическая проблема.

Торговая организация как социалистическое предприятие является частью производительных сил общества. Отсюда размер торговой организации определяется показателями, характеризующими ее производительные силы, – объемом товарооборота, количеством торговых объектов, размером их торговой площади, а также численностью работников торговли. По мере укрупнения торговых организаций по товарообороту наблюдается повышение рентабельности их деятельности при снижении относительного уровня расходов на реализацию товаров.

Экономически стабильное снижение уровня расходов при росте объема товарооборота влечет за собой повышение рентабельности организации.

Так, в плодоовощных торговых организациях с объемом товарооборота до 6,0 млн.руб. уровень издержек обращения составляет 10,07% при высокой убыточности (-0,84% к товарообороту), в то время как в организациях с объемом товарооборота свыше 10,0 млн.руб. эти показатели соответственно равны 9,49%, +0,16%. Аналогичная тенденция характерна и для универсальных продовольственных торгов, в которых увеличение товарооборота с 40,0 до 60,0 млн.руб. и выше сопровождается снижением уровня издержек обращения с 6,06 до 5,84% при одновременном росте рентабельности от 1,41 до 1,61%.

Обратное воздействие на эффективность деятельности торгового предприятия оказывает развитие его материально-технической базы. При

прочих равных условиях оно требует дополнительных затрат и, естественно, снижает уровень рентабельности. Отмечено при этом, что развитие сети мелких предприятий способствует повышению уровня затрат более значительно, чем развитие крупных по размеру торговых объектов, при равном объеме товарооборота.

Решение вопросов оптимизации размера торгового объекта по количеству торговых объектов может быть найдено в совокупности с показателем размера торгового объекта.

Однако в силу того что розничная торговая сеть торгового предприятия наряду с магазинами представлена разветвленной сетью мелкокоррозичных предприятий, следует произвести пересчет числа предприятий мелкой розницы в условные торговые единицы. Основу его методики составляет учет степени участия предприятий в осуществлении торгово-хозяйственной деятельности организации.

На основе годовых отчетных данных об объеме товарооборота магазинов и мелкокоррозичных предприятий, а также о количестве магазинов производится расчет среднегодового товарооборота магазина, на котором строится пересчет мелкокоррозичной сети в условные торговые единицы:

$$N = v + \sum T_{\text{м.р.}} \cdot \frac{\sum T v}{v}$$

После преобразования получим

$$N = v \left(1 + \frac{\sum T_{\text{м.р.}}}{\sum T v} \right)$$

где N – количество условных торговых единиц; v – количество функционирующих магазинов в торговле; $\sum T_{\text{м.р.}}$ – годового товарооборота мелкокоррозичной сети; $\sum T v$ – годового товарооборота магазинов.

При определении размера торговой организации весьма важно также учитывать фактор живого труда, выраженный численностью работников торговли. Учет этого показателя при определении размера торговой организации позволит с большим экономическим и социальным эффектом использовать общественный труд, будет постоянно способствовать поискам резервов совершенствования его организации и повышения производительности.

Наиболее полно охарактеризовать эффективность использования производительных сил торговой организации и определить пределы максимизации при среднеотраслевом и пере-

довом уровне организации торгово-хозяйственной деятельности, по нашему мнению, возможно при помощи таких показателей, как эффективность затрат живого труда, представленная производительностью труда работников торговли, и эффективность использования площади магазинов, выраженная объемом товарооборота, приходящимся на 1 м² торговой площади. В качестве целевой функции рассматриваются издержки обращения, отражающие условия развития организации.

Для определения наиболее рационального размера торговой организации предпринята попытка разработки конструктивно-обобщенного показателя, который, кроме преимуществ применяемых показателей, всесторонне характеризует размер и мощность организации, а также отражает различные условия развития.

Использование методов корреляционного и регрессионного анализа позволило из совокупности рассматриваемых факторов выделить наиболее существенные, определить вид математической модели и установить степень влияния каждого из показателей размера торговой организации или их комбинации на целевую функцию - уровень издержек обращения.

При разработке модели учитывался нелинейный характер связи между многочисленными факторами развития торговли и оценкой этих процессов.

Количественная и качественная статистические оценки взаимосвязи между показателями размера торгового оборота, входящими в модель, позволили отобрать из них наиболее существенные. Это - объем товарооборота, численность работников розничной и складской сети, количество торговых объектов и размер их торговой площади.

Модель в окончательном виде описывается следующим уравнением:

$$y = a_0 \cdot N^{a_1} \cdot S^{a_2} \cdot P^{a_3} \cdot T^{a_4},$$

где N - количество торговых объектов, ед.; S - торговая площадь магазина, м²; P - численность работников розничной и складской сети, чел.; T - объем товарооборота, тыс. руб.; a₁, a₂, a₃, a₄ - показатели степеней функции y.

*

Под производительностью труда работников торговли понимается выработка (нагрузка) товарооборота в расчете на 1 чел.

Адекватность модели определена при помощи использования коэффициентов детерминации D и множественной корреляции R ; среднего квадратического отклонения $\bar{\sigma}$; средней ошибки аппроксимации $\bar{\epsilon}$; критерия Фишера F .

Конкретные расчеты приводят к следующим результатам. Для универсальных торгов:

$$y = 0,3904 \cdot N^{0,1001} \cdot S^{0,1238} \cdot P^{0,4179} \cdot T^{-0,5426},$$

для плодоовощных организаций и предприятий:

$$y = 0,2879 \cdot N^{0,094} \cdot S^{0,0347} \cdot P^{0,1961} \cdot T^{-0,2965}$$

Следует отметить, что сумма коэффициентов регрессии значительно ниже 1,0. Это приводит к выводу, что зависимая переменная функция y увеличивается значительно в меньшей степени, чем факторы, оказывающие на нее влияние.

Следовательно, с ростом значений факторов в модели размера торгова степень концентрации торговой деятельности увеличивается более высокими темпами, чем целевая функция, характеризующая размер торгова.

Важный момент в использовании модели размера торговой организации - выбор наиболее рациональных его вариантов. С этой целью избраны критерии оптимизации размера торгова, в качестве которых рассмотрены показатели производительности живого η_p и овеществленного η_S труда.

В качестве η_p использован показатель объема товарооборота в расчете на одного работника розничной и складской сети (в тыс.руб.). При этом нижняя граница определена средним уровнем производительности труда данной категории работников универсальных и плодоовощных продовольственных торгов, а верхняя - по передовым торговым организациям указанных форм специализации. Для универсальных торгов этот критерий находится в пределах - $40 \leq \eta_{p \text{ ун}} \leq 50$, а для плодоовощных организаций - $20 \leq \eta_{p \text{ пл}} \leq 30$.

В качестве критерия η_S избран показатель использования торговой площади, выраженный отношением объема товарооборота к торговой площади организации (в тыс.руб.), который в универсальных торгах количественно ограничен параметрами - $7 \leq \eta_{S \text{ ун}} \leq 10$, а в плодоовощных торговых организациях - $4,5 \leq \eta_{S \text{ пл}} \leq 7$.

Т а б л. 1. Результаты расчета оптимального размера плодоовощных торговых организаций

Критерии оптимизации размера торгога	Показатели	S – торговая площадь магазина, м ²						
		50	75	100	125	150	175	200
P = 600 чел.; $\eta_{p,пл}^I = 20$ тыс.руб.; T = 12,0 млн.руб.								
$\eta_{S,пл}^I = 4,5$ тыс.руб.	N – ед.	37	23	17	14	10	9	7
	y – %	10,02	9,72	9,54	9,44	9,21	9,16	8,99
$\eta_{S,пл}^{II} = 7,0$ тыс.руб.	N – ед.	24	16	12	10	8	7	6
	y – %	9,62	9,39	9,23	9,14	9,02	8,95	8,86
P = 600 чел.; $\eta_{p,пл}^{II} = 25$ тыс.руб.; T = 15,0 млн.руб.								
$\eta_{S,пл}^I = 4,5$ тыс.руб.	N – ед.	46	39	21	17	14	12	11
	y – %	9,57	9,30	9,11	9,00	8,89	8,81	8,78
$\eta_{S,пл}^{II} = 7,0$ тыс.руб.	N – ед.	30	20	15	12	10	9	8
	y – %	9,20	8,98	8,83	8,71	8,62	8,58	8,52
P = 600 чел.; $\eta_{p,пл}^{III} = 30$ тыс.руб.; T = 18 млн.руб.								
$\eta_{S,пл}^I = 4,5$ тыс.руб.	N – ед.	55	34	26	21	17	15	13
	y – %	9,22	8,94	8,81	8,70	8,58	8,53	8,45
$\eta_{S,пл}^{II} = 7,0$ тыс.руб.	N – ед.	36	24	18	14	12	10	9
	y – %	8,86	8,65	8,51	8,37	8,30	8,21	8,16

В табл.1 приведены результаты расчета оптимального размера плодоовощных торговых организаций, характеризующие изменение показателей – товарооборота, численности работников, количества предприятий, размера торговой площади магазина – и влияние их на уровень издержек обращения в пределах установленных ограничений производительности живого и овеществленного труда.

Расчет теоретических значений уровня издержек обращения, используемого в качестве целевой функции оптимизации размера торговой организации, показал, что при сложившихся средних значениях показателей размеров торгов имеются существенные резервы их оптимизации.

Разработанная модель размера может быть использована для выявления и измерения скрытых внутренних резервов снижения уровня издержек обращения, разработки планов развития материально-технической базы, реорганизации розничной сети, а также для текущего и перспективного планирования развития торгово-хозяйственной деятельности организации с учетом социально-экономических условий.

Наряду с этим предложенная модель размера торгога может быть реализована в практике планирования в качестве расчет-

ного показателя при образовании продовольственных торговых организаций, определении форм специализации, реорганизации и совершенствовании условий деятельности функционирующих торгов.

Т.М. Соломатина

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ ОПТОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Издержки обращения государственной оптовой торговли учитываются и планируются в целом по оптовым предприятиям и организациям. В учете и отчетности не обособляются расходы по складскому и транзитному оборотам, не выделяются и затраты по видам транзитного оборота, отсутствует информация об издержкостности реализации отдельных товарных групп. Между тем различные формы оптовой реализации связаны с далеко не одинаковыми затратами (по экономическому содержанию, уровню, структуре). Отсутствие же статистической информации об издержкостности реализации отдельных товарных групп приводит к просчетам в планировании, затрудняет правильное сопоставление фактических и плановых данных, не дает реальной характеристики выполнения плановых заданий.

В результате практика планирования издержек обращения в оптовых организациях и предприятиях не удовлетворяет возросших потребностей экономического анализа, контроля и оперативного руководства работой оптовых контор.

В последние годы проводились исследования по определению потоварно-групповых уровней расходов, которые в основном касались розничной торговли. Между тем детальное изучение затрат оптовой торговли крайне необходимо и имеет существенные особенности, в силу того что издержки обращения здесь по своему объему и структуре дифференцируются как по отдельным группам, так и по формам реализации.

Как известно, оптовая реализация может осуществляться в двух формах – складского и транзитного оборота. Осуществление транзита без вложения средств связано с незначительными затратами труда, и в дальнейшем данная форма транзита в статье рассматриваться не будет.

Прежде чем приступить к анализу издержек обращения по товарным группам, необходимо выяснить, насколько тесно свя-