

во-сбытовые скидки при реализации продукции, пользующейся повышенным, обычным и незначительным спросом.

Установленная система стимулирования ценами производства и реализации высококачественной продукции еще далека от современных требований. Необходимо и далее совершенствовать ее, теснее увязывая со всем механизмом управления общественным производством. Это позволит успешно решить задачи, намеченные XXVI съездом КПСС по повышению эффективности народного хозяйства.

*Р. П. Валевич*, канд. экон. наук (БГИНХ)

## **ПОТОВАРНАЯ ИЗДЕРЖКОЕМОСТЬ — ОСНОВА ПЛАНИРОВАНИЯ ТОРГОВЫХ СКИДОК**

Перестройка хозяйственного механизма, осуществляемая в стране, предусматривает улучшение системы плановых показателей с целью роста производительности труда, рационального использования ресурсов, и тем самым — повышения эффективности общественного производства. Совершенствование методов хозяйствования — не разовое мероприятие; эти проблемы, как отметил Л. И. Брежнев на XXVI съезде КПСС, всегда будут находиться в центре внимания партии и правительства. На повестке дня — улучшение планирования и экономического стимулирования на транспорте, в сфере обслуживания, в том числе и в торговле.

Повышение эффективности советской торговли, более полного удовлетворения спроса населения при условии стабильности или сокращения времени покупателей на совершение покупки, в определенной степени зависит от того, является ли цена торговли (оптово-сбытовая и торговая скидки) надежным измерителем затрат и результатов, стимулирует ли она улучшение хозяйственной деятельности предприятий и организаций в сфере товарного обращения.

Действующие торговые скидки, несмотря на неоднократное повышение, не всегда соответствуют указанным выше требованиям. Торговые скидки стимулируют повышение эффективности торговли только в том случае, когда они дифференцированы по товарам и товарным группам с учетом общественно необходимых затрат труда (ОНЗТ).

Исчисление ОНЗТ в торговле невозможно без расчета повторной издержкоемкости. Необходимость исчисления издержкоемкости товаров не требует доказательств. Однако внедрение этого показателя в практику связано со значительными трудностями, вызванными в первую очередь несовершенством информационной базы. Ученые предпринимали попытки определения издержкоемкости. В 1964 г., по данным выборочного учета, сотрудниками кафедры учета и экономического анализа Заочного института советской торговли была рассчитана издержкоемкость важнейших товаров.

Она же положена в основу пересмотра торговых скидок 1967 г.

Все последующие пересмотры торговых скидок происходили без обновления данных о потоварной издержкостности, хотя, как известно, более чем за десятилетний период условия реализации значительно изменились, что, естественно, сказалось и на самой величине издержкостности. Результаты ряда других исследований по определению потоварных уровней издержек обращения не нашли широкого применения в практике хозяйствования из-за недостаточности наблюдений, не всегда достоверных выводов, неполного учета особенностей региона. И главное, в этих методиках отсутствовали рекомендации по сведению индивидуальной издержкостности к нормативной, среднеотраслевой. Установление торговых скидок с учетом норматива дает возможность выявить резервы снижения издержек обращения. Таким образом, проблема определения потоварных уровней издержек обращения и расчетных среднеотраслевых — базы торговых скидок — полностью еще не решена. Требуется продолжение исследований по разработке методов расчета индивидуальной издержкостности, сведения последней к средним по группе.

Используя метод прямого счета, на базе данных 14 минских магазинов опорной сети Министерства торговли БССР по изучению реализованного спроса мы предприняли попытку разработки методики (на примере тканей) определения издержек обращения.

Индивидуальная издержкостность исчислена следующим образом: издержки обращения по способу их включения в калькуляцию затрат по товарным группам делятся на прямые и распределяемые. Прямые затраты разделены пропорционально удельному весу той или иной группы тканей в общем объеме товарооборота.

Отнесение распределяемых затрат на соответствующую группу тканей произведено в два этапа. Первый — определение затрат по секциям, второй — в пределах каждой секции, по товарным группам пропорционально удельному весу конкретного вида тканей в общем объеме товарооборота секции.

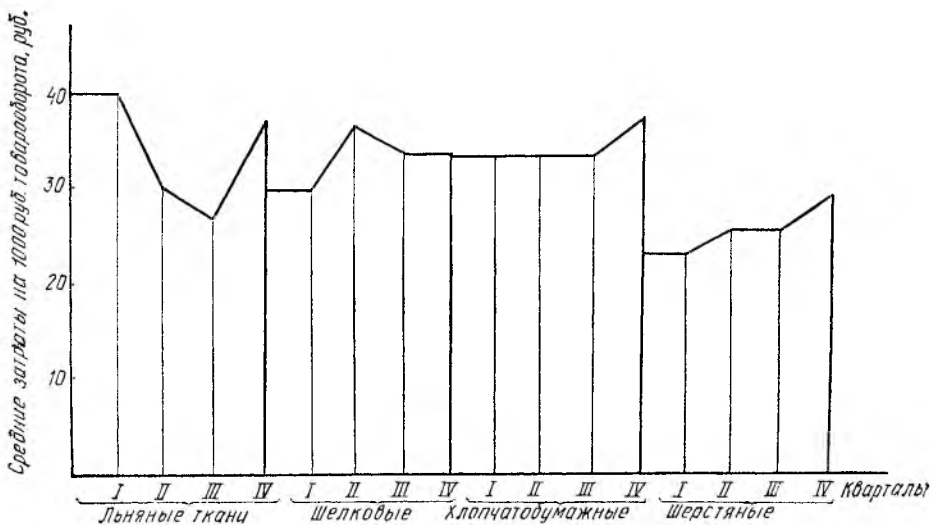
Расчеты потоварной издержкостности произведены поквартально за 1977—1980 гг., что позволило увеличить объем наблюдений и учесть колеблемость издержек обращения по сезонам торговли.

Результаты проведенных расчетов свидетельствуют о неодинаковой издержкостности разных групп тканей. Так, самые низкие затраты (от 10 до 40 руб. на 1 тыс. руб. товарооборота) сложились при реализации тканей шерстяных, самые высокие (от 10 до 170 руб.) — при реализации льняных тканей. Высокие затраты объясняются низкой ценой льна, а также сложившимися условиями на данном товарном рынке. Как известно, в настоящее время спрос на эти ткани значительно превышает предложение.

Затраты на продажу тканей шелковых и хлопчатобумажных примерно одинаковые и находятся в пределах от 20 до 60 руб. на 1 тыс. руб. товарооборота. Анализ издержкостности тканей не выявил больших различий в трудоемкости реализации 1 м разных

видов тканей. Колебания в затратах в основном объясняются разным уровнем розничных цен на эти товары. Естественно, для того чтобы продать шерстяных тканей на 1 тыс. руб., необходимо затратить средств и труда меньше, чем на реализацию хлопчатобумажных тканей на эту же сумму.

Изменение издержкостности тканей по периодам свидетельствует о наметившейся тенденции ее некоторого снижения. Если в 1977 г. средние фактические затраты на 1 тыс. руб. товарооборота



Сезонная издержкостность тканей (по данным за 1979 г.)

тканей льняных составляли 58 руб., шелковых — 31, шерстяных — 22, хлопчатобумажных — 47 руб., то уже в 1979 г. они соответственно составили 34 руб.; 33; 26 и 45 руб. Ожидаемый размер издержек обращения за 1980 г. несколько выше, что является следствием повышения заработной платы работникам торговли, а также увеличения расходов на текущий ремонт торговых предприятий.

Анализ структуры издержек обращения тканей показывает, что в анализируемом периоде более высокими темпами возрастали расходы на транспортировку, заработную плату, содержание зданий, сооружений, инвентаря, аренду, текущий ремонт, прочие расходы. Удельный вес этих статей в общей сумме затрат возрастает.

Колеблемость издержкостности по сезонам торговли следующая (рис. 1): самые низкие издержки обращения характерны для II квартала, самые высокие — для I и IV, что объясняется в основном практикой хозяйствования. Как известно, в I квартале, когда открываются фонды, приобретается в основном все необходимое (малоценный и быстроизнашивающийся инвентарь, санспецодеж-

да и т. д.) для осуществления процесса реализации. В IV квартале происходит оплата по выставленным счетам за произведенную во II и III кварталах для магазина работу по его ремонту и содержанию.

Полученные расчетным путем величины потоварной издержкостности говорят о том, что реализация тканей малорентабельна, а хлопчатобумажных и льняных — в отдельных предприятиях розничной торговли даже убыточна (при общем довольно высоком уровне рентабельности всех принятых в качестве объекта исследования магазинов).

В практике работы торговых предприятий и организаций анализ издержек обращения, как правило, сводится к выявлению расходов фактических и плановых издержек по объему и отдельным элементам затрат. Такой анализ не дает возможности более полно выявить резервы снижения издержек обращения, определить, за счет каких факторов изменяется их уровень.

Формирование торговых скидок должно происходить в основном по тем же принципам ценообразования, что и формирование оптовых цен. При установлении оптовой цены в основу кладется расчетная среднеотраслевая себестоимость производства, торговой скидки — расчетная потоварная издержкостность.

Произвести расчеты средних уровней издержек обращения для целей ценообразования в торговле ввиду несовершенного учета затрат по реализации товаров значительно труднее, чем определить среднеотраслевую себестоимость в промышленности. При нахождении средних издержек обращения возникает необходимость в отборе торговых предприятий, имеющих одинаковые условия работы; в расчете потоварных уровней издержек обращения; учете объективных потребностей в увеличении ряда статей, связанных с улучшением качества обслуживания; снижении других статей на основе повышения эффективности торговли; разработке метода сведения индивидуальной издержкостности к средней по группе однородных товаров. Это можно сделать с помощью корреляционного метода анализа. Целесообразность метода его применения заключается в том, что его свойствами является усреднение данных, а также возможность определения количественного выражения изменения затрат при изменении важнейших показателей работы предприятий.

Корреляционный анализ издержек обращения позволяет исчислить по каждому предприятию в отдельности, как бы изменилась величина его затрат при наличии средних по группе товаров торгово-экономических показателей. А сравнение расчетной среднеотраслевой и индивидуальной величин затрат дает возможность глубже изучить издержки, узнать, за счет каких факторов можно добиться их снижения. Такое сравнение дает более объективное представление о результатах хозяйственной деятельности торговых предприятий.

Уровень издержек обращения не является величиной постоянной — он складывается под воздействием большого числа факто-

ров разнонаправленного влияния, имеющих и не имеющих количественной определенности. К основным относятся: объем производства и поставки товаров; объем товарооборота; условия транспортировки, товарооборот на одного торгового работника, на 1 м<sup>2</sup> торговой площади; размер заработной платы; товарооборачиваемость, средняя розничная цена, фондоемкость и т. д.

Однако не все эти факторы целесообразно включать в модель для расчета среднего уровня издержек обращения. Выбор перечня факторов определяется возможностью количественного их измерения и силой влияния на резульативный признак. Данным условиям в нашем примере в большей степени отвечают пять факторов: объем товарооборота, производительность труда, товарооборот на 1 м<sup>2</sup> торговой площади, среднемесячная заработная плата, товарооборачиваемость. Во избежание мультиколлинеарной связи фактор объема товарооборота изъят из числа факторов-аргументов, включенных в модель.

Как свидетельствует корреляционный анализ (наиболее достоверные результаты получены при решении уравнений по степенной функции), издержкостоемость льняных тканей на 48,8 % определена включенными в модель факторами, шелковых — на 70,4, шерстяных — на 64,0, хлопчатобумажных — на 42,7 %.

Коэффициенты регрессионных уравнений являются коэффициентами эластичности величины затрат по отношению к величине соответствующего фактора-аргумента. Они показывают, на сколько процентов изменяется величина затрат с изменением одного из факторов на 1 %. Так, по группе льняных тканей при росте расходов на заработную плату на 1 % издержки обращения вырастут на 1,9 %, а с ростом производительности труда на 1 % — снизятся на 2,6 %. Улучшение использования торговой площади на 1 % даст экономию издержек на 0,24 %.

С помощью численных параметров корреляционной зависимости, которые рассчитаны в среднем для той или иной группы тканей, определяются нормативы затрат для отдельного магазина. Они отличаются от фактических затрат тем, что в их основу положены средние для данной группы тканей торгово-экономические показатели. По данным наших расчетов, фактический средний размер затрат на 1 тыс. руб. товарооборота льняных тканей составил 50, а расчетный — 40 руб.; шелковых — соответственно 34 и 32 руб.; шерстяных — 26 и 25 руб.; хлопчатобумажных — 35 и 33 руб.

Коэффициенты корреляционных уравнений могут быть использованы как нормативы при текущем планировании издержек. Для этого в уравнения следует поставить плановые количественные значения факторов и получить плановый объем затрат.

Достоверность подобных расчетов может быть повышена в результате организации сплошного учета издержек обращения в опорной сети Министерства торговли и проведения корреляционного анализа не только по общему объему издержек, но и по статьям. Однако решение этого вопроса сдерживается несовершенством нормативной базы.

Типичные расчеты по определению издержек обращения целесообразно производить не реже одного раза в 5 лет, отдельно для каждого региона, города и села, специализированной и неспециализированной сети.

*М. И. Баканов, докт. экон. наук, Л. С. Найденова (ЗИСТ)*

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ ВАЛОВЫХ ДОХОДОВ В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ КУЛЬТТОВАРАМИ**

Источниками возмещения затрат и образования прибыли в торговле, как известно, являются оптово-сбытовые и торговое скидки, представляющие собой доходы торговли и долю ее в цене товара.

По большинству непродовольственных товаров установлены дифференцированные оптово-сбытовые скидки и предусмотрен единый источник формирования валовых доходов. Однако по целому ряду товаров народного потребления, которые реализуются через оптовые предприятия Росхозторга, Роскультторга и частично Росгалантереи, источниками покрытия расходов и получения прибыли служат наценки в пользу опта и дополнительные скидки поставщиков на возмещение транспортных расходов по отправке товаров в розничную сеть.

Поскольку в оптовой торговле непродовольственными товарами нет единых принципов формирования валовых доходов, различен и удельный вес прибыли от реализации в итоговой ее величине.

Так, если в целом по оптовым организациям Министерства торговли СССР этот показатель составляет 70,5 %, то в Торгодежде — 64,9, Обувьторге — 69, Оптгалантерее — 73,1, Культторге — 40,3 %. Как следует из табл. 1, кроме прибыли от реализации то-

*Табл. 1. Образование прибыли в оптовых организациях Минторга СССР в 1980 г. (в % к итогу)*

Показатели	Всего в оптовых организациях	Торг-одежда	Обувь-торг	Оптгалантерея	Культторг
Прибыль от реализации	70,5	65,9	69,0	73,1	40,3
Отчисления, полученные:					
от возмещения транспортных расходов	3,9	—	—	5,8	32,7
от перераспределения торговых скидок	8,2	16,4	0,3	1,5	0,6
на покрытие административных расходов	0,4	0,7	1,2	0,1	0,7
за работы и услуги	0,5	—	—	2,9	1,2
Прибыль по операциям с тарой	0,6	0,1	—	0,4	0,1
Штрафы, пени, неустойки	15,4	17,8	29,4	16,1	24,8
Прочая прибыль	0,5	0,1	0,1	0,1	0,1