

Вместе с тем к условно-переменным издержкам отнесены две статьи, которые обычно относят к условно-постоянным: расходы на аренду основных средств и амортизацию основных средств, расходы на содержание зданий, помещений, сооружений, инвентаря. Тесная связь этих расходов с товарооборотом неоспорима, так как они оказывают непосредственное влияние на реализацию товаров.

Таким образом, факторный анализ по главным компонентам, вскрыв глубинную связь, позволяет осуществить классификацию издержек на условно-переменные и условно-постоянные с учетом региональных особенностей.

Аналогичный анализ проводится по остальным выделенным факторам. В целом метод анализа по основным компонентам позволяет выделить факторы, тесно связанные между собой, исключить те из них, которые слабо связаны с функцией или не удовлетворяют в смысловом отношении, составить формальные и предполагаемые направления связи фактора с функцией.

В. З. Савонь (Белфинлал ВНИИЭКТ)

ПОТОВАРНАЯ ИЗДЕРЖКОЕМОСТЬ — ОСНОВА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ТОРГОВЫХ СКИДК

В соответствии со сложившейся практикой ценообразования основным источником возмещения издержек обращения и образования прибыли в торговле является торговая скидка. Она выполняет различные функции: учета и соизмерения затрат труда и его результатов; экономического стимулирования торговли, распределения и перераспределения доходов общества. Однако на выполнении торговыми скидками своей основной планово-учетной функции отрицательно сказывается несоответствие их уровня общественно необходимым затратам, о чем свидетельствуют результаты исследований, проведенных профессорами М. И. Бакановым, А. М. Фридманом и другими экономистами. В результате продажа одних товаров оказывается низкорентабельной, даже убыточной, реализация других, — наоборот, осуществляется с получением избыточной прибыли, что ослабляет принципы хозяйственного расчета.

Одной из важных задач оптимизации торговых скидок является стимулирование наличия в розничной торговле ассортимента товаров, в полной мере отвечающего спросу покупателей. Между тем из-за несовершенства действующей системы скидок интересы покупателей и торговых организаций не всегда совпадают.

Установление торговых скидок на научно обоснованном уровне является важной задачей, решение которой положительно скажется как на улучшении деятельности торговых организаций и предприятий, так и на более полном удовлетворении спроса покупателей.

Укрепление хозрасчета предполагает обеспечение рентабельной работы всех торговых организаций и предприятий. Для этого

следует обеспечить относительную равновыгодность реализации всех товаров.

Одной из мер является установление уровня торговых скидок с учетом издержкостоемости товаров в целях обеспечения нормальной рентабельности и торговли всеми группами. Наличие данных о потоварно-групповых уровнях издержек обращения позволяет более полно вскрыть недостатки в организации торговли, обосновать размеры норм торговых скидок, уровни рентабельности предприятий. Без информации об издержкостоемости реализации отдельных товарных групп невозможно измерить влияние структуры товарооборота на средний уровень издержек обращения.

Экономистами разработано несколько методов изучения издержкостоемости: метод коэффициентов издержкостоемости; метод экономико-математических моделей; расчетно-распределительный и выборочный методы.

Широко предлагавшийся ранее метод изучения потоварных издержек обращения на основе данных узкоспециализированных магазинов в настоящее время большинством экономистов признан неприемлемым ввиду отсутствия узкоспециализированных магазинов (в них реализуется, помимо основной, еще 3—5 товарных групп). Кроме того, полученная в результате применения метода информация не характерна для всей розничной сети.

Не раскрывая сути других методов изучения потоварно-групповых издержек обращения, отметим, что каждый из них обладал бы как преимуществами, так и недостатками. Предприняты попытки формализации их и обработки на ЭВМ. Результаты расчетов в одних случаях вызывают возражение (например, по методике, предложенной ленинградскими экономистами, издержки обращения нередко получаются отрицательными), в других — представляются вполне приемлемыми для практической деятельности. Однако в настоящее время применение ЭВМ в практике анализа деятельности торговых организаций, особенно кооперативных, пока весьма ограничено.

Важным вопросом изучения потоварной издержкостоемости является правильный выбор базовых предприятий и организаций. Мы согласны с мнением тех авторов, которые предлагают использовать для этой цели торговые объекты, работающие в среднеотраслевых условиях, и закладывать полученные в них данные в основу расчета торговых скидок.

В состав информации для определения потоварно-групповых издержек обращения входят сведения о выполнении плана товарооборота в целом и по отдельным товарным группам, об объемах поставок товаров, расстоянии перевозок, товарных запасах, торговых площадях, нормативах, тарифах, расценках, средних ценах и т. п.

Изучив и критически проанализировав существующие методики определения издержкостоемости, мы использовали целый ряд их позитивных моментов и по некоторым статьям усовершенствовали приемы распределения расходов по товарным группам.

В качестве объекта исследования был выбран Вороновский райпотребсоюз (Гродненская область), находящийся примерно в средних условиях деятельности. (В районе отсутствуют торговые предприятия других систем.)

Для расчетов по статье «Расходы на автогужевые перевозки» была использована методика, разработанная экономистами ЗИСТ и МКИ, предлагающая в качестве критерия распределения издержек обращения условный грузооборот. Расходы на заработную плату распределены по товарным группам согласно максимальным потоварным расценкам за 100 р. товарооборота. Конечно, эти расценки практически не дифференцированы по продовольственным товарам. Однако, на наш взгляд, применение каких-либо других методов даст результаты, не отражающие фактического положения.

Изучение расходов по оплате труда было произведено нами в следующем порядке: 1) мелкая розница; 2) автомагазин; 3) магазин с повременной оплатой труда; 4) магазины «Вино—водка» (для них расценок за 100 р. товарооборота утвержден правлением райпотребсоюза; 5) продовольственные магазины; 6) специализированные и протоварные магазины; 7) магазины «Товары повседневного спроса».

По всем этим типам магазинов существуют отдельные расценки. Каждому из них свойствен особый ассортимент реализуемых товаров, согласно которому и были распределены расходы на заработную плату. С учетом предложений экономистов ЗИСТ, расходы по оплате процентов за кредит распределены нами по товарным группам следующим образом: проценты за кредит уплаченные; проценты за кредит, полученные от покупателей; повышенные проценты за сверхнормативные товарные запасы.

Расчет потоварно-групповых расходов по остальным статьям издержек обращения особых затруднений не вызывает. При их исследовании были использованы методические указания, разработанные Заочным институтом советской торговли. Установлено, что уровень издержек обращения по товарным группам значительно колеблется. Из продовольственных групп товаров наиболее издержкочемкими являются (в % к товарообороту): соль — 30,50; сало топленое и прочие пищевые жиры — 10,80; хлеб и хлебобулочные изделия — 9,78. Наименьшие уровни расходов выявлены по продаже следующих групп продовольственных товаров (в % к товарообороту): шампанское — 3,11; виноградные вина — 3,37; а также мясо и мясные продукты — 3,42. Реализация продовольственных товаров оказалась более издержкочемкой, по сравнению с непродовольственными (издержки обращения составили 5,39 и 4,93 % к товарообороту соответственно). Однако максимальные значения издержкочемкости по ряду непродовольственных товаров значительно выше, чем по продовольственным. Это связано с особенностями транспортировки и оплаты труда работников, занятых реализацией таких товаров, как кирпич, известь, мел (уровень издержек обращения 40,32 % к товарообороту); керосин (34,76); це-

мент (18,58); печатные издания (17,31). Относительно низкий уровень расходов приходится на следующие группы (в % к товарообороту): нитки — 3,49; хлопчатобумажные ткани — 3,64; бельевой трикотаж — 3,77.

На уровень потоварно-групповых расходов влияет множество факторов, в том числе транспортабельность, условия хранения, физико-химические свойства товаров. В целом товарные группы по уровню издержек обращения распределились согласно данным табл. 1. Как видно из таблицы, издержки обращения большей части товарных групп — 4,01—7,00 % к товарообороту. В эту группу вошли колбасные изделия, сахар, табачные изделия и махорка, радиотовары, составляющие значительную долю в товарообороте.

Таблица 1. Распределение товарных групп по уровню издержек обращения в розничной торговле (Вороновский РПС)

Уровень издержек обращения, % к товарообороту	Количество товарных групп	Товарные группы (выборочно)
До 4,00	12	Мясо и мясопродукты, виноградные вина, хлопчатобумажные ткани, одежда и белье, верхний трикотаж, бельевой трикотаж, кожаная и резиновая обувь
4.01—7,00	52	Колбасные изделия и копчености всякие, сельди, масло животное, масло растительное, сыр, консервы мясные, консервы рыбные, яйца, сахар, кондитерские изделия, овощи, плоды и фрукты, ликеро-водочные изделия, пиво, безалкогольные напитки, мороженое, шерстяные ткани, шелковые ткани, льняные ткани, меха и меховые изделия, чулки, носки, валяная обувь, мыло туалетное, парфюмерно-косметические товары, галантерея, табачные изделия и махорка, мебель, ковры и ковровые изделия, посуда, электротовары, бумага и канцтовары, велосипеды и мотоциклы, радиотовары, игрушки, металлопрокат, товары бытовой химии, легковые автомобили
7,01—10,00	15	Рыба всякая, молоко и молочные продукты, консервы овощные, консервы фруктово-ягодные, мука, хлеб и хлебобулочные изделия, картофель, мыло хозяйственное, часы, ювелирные изделия
Свыше 10,00	10	Сало топленое и прочие пищевые жиры, соль, керосин, печатные издания, оконное стекло, лесоматериалы, цемент, кирпич, известь, мел, шифер

Значительную часть товарооборота (34,8 %) составили товары первой группы (с уровнем издержек обращения до 4,00 % к товарообороту). Это обстоятельство и определило среднюю величину издержек обращения — 5,16 % к товарообороту.

Следует обратить внимание на товары с уровнем издержек обращения выше 10 %. В эту группу вошли печатные издания и

стройматериалы. Торговля ими в будущем получит значительное развитие, что должно найти отражение при перспективном планировании издержек обращения.

Уровень потоварно-групповых затрат формируется под воздействием различий в уровне отдельных статей издержек обращения. Доля отдельных видов расходов по группам товаров имеет значительные колебания. Так, большие транспортные расходы определили высокие издержки обращения по стройматериалам (доля оплаты услуг транспорта в расходах на реализацию этих групп товаров колеблется от 75 до 91,5 %) и соли (67,9 %). В то же время по группе ювелирных изделий транспортные расходы отсутствуют.

Затраты, зависящие от размера товарных запасов, также в большой степени различаются по группам товаров. Например, более высокий процент за кредит приходится на непродовольственные товары. Следует отметить, что наличие сверхнормативных запасов может значительно влиять на расходы по данной статье. Так, по группам консервов фруктово-ягодных, рыбы всякой, масла животного, маргарина и маргариновой продукции расходы по оплате повышенных процентов за кредит составили более 50 % расходов по статье, а по группе шерстяных тканей — более 70 %.

Разница в расходах на заработную плату в значительной мере обусловлена формой оплаты труда. Например, повышенные расходы по продаже керосина, печатных изданий вызваны повременной оплатой труда в магазинах, реализующих данный товар.

Значительную долю в расходах занимает оплата труда фасовщиков. Так, по соли она составила 43 % от всей заработной платы. Высоки также затраты по фасовке сахара, кондитерских изделий, муки.

Расходы по реализации различных групп товаров зависят не только от особенностей транспортировки, хранения, подработки и продажи, но и от других факторов — неодинаковой цены весовой единицы товара, звенности товародвижения, доли мелкого опта в товарообороте (особенно это сказывается на издержкостности реализации мяса и мясопродуктов, колбасных изделий, молока и молокопродуктов, овощей, фруктов и картофеля).

Выявленные в результате исследования потоварно-групповые уровни издержек обращения позволяют более обоснованно определить резервы их снижения, ликвидировать нерациональные затраты (например, расходы по уплате повышенных процентов за кредит), правильно оценить показатели динамики издержек обращения.

Исследование потоварной издержкостности является необходимым условием разработки нормативов издержек обращения по товарным группам и повышения на этой основе уровня экономической обоснованности планов торговой деятельности.

Сравнение торговых скидок с потоварными издержками обращения позволяет определять финансовые результаты по реализа-

ции различных товаров и товарных групп и обосновывать пути совершенствования торговых скидок.

А. Н. Шкляр и к, канд. экон. наук (ин-т экон. АН БССР)

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ГИБКОСТИ ЦЕН

К числу проблем планового ценообразования, которые требуют своего решения, относится определение закономерностей и факторов изменения цен, играющих важную роль в разработке и выполнении планов производства и реализации продукции.

Научно обоснованная система ценообразования — одно из условий стимулирования обновления продукции, улучшения ее качества.

Методологические принципы изменения цен определяются марксистско-ленинской теорией исходя из того, что стоимость выражает не только достигнутый уровень производительности труда, определенные условия производства и потребления вообще, но и то, что в цене находят отражение ее особые социальные свойства в системе производственных отношений социализма. В данной связи актуальной задачей является установление тесной зависимости между требованиями ускорения научно-технического прогресса, улучшением качества продукции и динамикой цен. Это должно проявляться в согласовании направления изменения цен и общественно необходимых затрат труда. Такое согласование необходимо в случае обеспечения изменением цен экономического роста, повышения производительности труда, расширения и обновления ассортимента и улучшения качества продукции, т. е. когда создаются предпосылки для стабилизации и изменения цен в меру движения общественно необходимых затрат труда.

Динамика цен свидетельствует о процессах, происходящих не только в производстве, но и в обращении товаров. Она характеризует тенденции, которые складываются при реализации товаров, в соотношении спроса и предложения. Поэтому проблема оптимизации цен по мере роста объема производства и увеличения предложения товаров в торговой сети становится все более актуальной, а ее реализация — необходимой. Цель изменения цен заключается в постоянном стимулировании развития производства и реализации продукции.

Управление ценами носит не стихийный, а планомерный характер, что обуславливается самой сущностью производственных отношений при социализме, адекватно отражающих характер развития производительных сил.

В. И. Ленин указывал на то, что правильное понимание зависимости ценообразования и экономики — ключ к уяснению тенденций в динамике цен. Научно-технический прогресс, рост благосостояния народа оказывают непосредственное влияние на состояние цен. При общем стабильном уровне на основные предметы