

В экономической литературе ПНР выделяют издержки обращения в зависимости от возможности их измерения в народнохозяйственном масштабе. Те из них, которые могут быть учтены, получили название регистрируемых издержек торговли, не поддающиеся учету — оценочных.

Если в данном торговом предприятии существовала объективная возможность более эффективного хозяйствования, т. е. передвижения товаров из сферы производства в сферу потребления с меньшими затратами материальных, трудовых и финансовых ресурсов, и она была неиспользованной, то издержки, возникающие из-за этого, можно оценить в денежных единицах. В польской экономической литературе их называют издержками «потерянных возможностей».

Второй вид издержек, которые имеют место при неэффективной деятельности торговли и не могут быть оценены в стоимостном выражении, связаны с физическими перегрузками в результате выстоявания в длинных очередях, поиска отдельных дефицитных товаров и т. п.

По степени эффективности использования расходов применяется показатель «социальные издержки обращения», означающий выход за рамки издержек, учитываемых торговыми предприятиями, которые находятся на хозяйственном расчете.

Следует отметить, что не все социальные издержки обращения возникают из-за неэффективной деятельности торговли. Часто их источником в одном случае является сфера самого производства (например, низкое качество товаров), в другом — ошибочные решения, принимаемые вне данного торгового предприятия (в отношении размещения розничной сети).

Важность исследования социальных издержек обращения торговли диктуется следующими причинами:

1. Изучение степени участия сферы производства и сферы обращения в издержках «потерянных возможностей» при оценке конечного продукта может производиться не только с познавательной целью, но и с целью сознательного формирования некоторых элементов издержек (например, для увеличения или уменьшения административных расходов).

2. Важную роль играют сбалансированность и достижение оптимальных размеров издержек обращения всех звеньев, участвующих в товарообороте: производителя — продавца — покупателя.

В. Н. С к р ы г а н (БГИНХ)

## ОЦЕНКА КАЧЕСТВА РАБОТЫ ОПТОВОГО ЗВЕНА

Оптовая торговля играет важную роль в доведении товаров от производственных предприятий до розничной сети, а ее товарооборот подчинен нуждам розничной торговли. Оптовая торговля призвана стать центром управления внутренним рынком.

Главный критерий оценки эффективности оптовой торговли — качество поставок товаров розничной сети, на наш взгляд, выражающееся в товарном обеспечении розничного товарооборота; ритмичности поставки товаров; комплектности.

Важным средством повышения эффективности торговой деятельности является экономический анализ участия оптового предприятия в товароснабжении розничной сети района его деятельности.

Исходными данными служат материалы местных органов ЦСУ и областных (городских) управлений торговли; квартальный и годовой отчеты по форме 3-торг; отчетные данные оптового предприятия по форме 4-сб и справка к бухгалтерскому отчету по форме № 4; отчет о реализации и отпуске отдельных товарных групп. На основании этой информации сопоставляются размеры и удельные веса оптового товарооборота по реализации рыночным покупателям в общем объеме розничного товарооборота с учетом изменения запасов в рознице по плану и фактическому выполнению. Анализ производится при помощи данных табл. 1.

**Таблица 1. Доля участия Минской базы «Бакалея» в обеспечении розничного товарооборота в районе ее деятельности**

Товарные группы	Участие оптовой базы в обеспечении розничного товарооборота, %		Фактические показатели в текущем году			
	прошлый год	план на текущий год	потребность розничной торговли в товарах с учетом изменения запасов, тыс. р.	оптовый товарооборот по реализации, тыс. р.		участие оптовой базы в обеспечении розничного товарооборота, %
				всего	в том числе по розничной торговле	
Сахар						
.....						
Всего						

Сахар

.....

Всего

Однако произвести анализ и сопоставить номенклатуру товаров оптового и розничного звена в настоящее время — задача весьма сложная. Причина заключается в том, что в приложении к отчету о реализации и отпуске формы № 4 (в опте) и в форме 3-торг (в рознице) не согласуется ассортиментный перечень. В оптовой торговле ассортимент представлен более широко. Кроме того, форма № 4 включает реализацию товаров вне рыночным потребителям, а форма 3-торг не отражает объема поступления из нецентрализованных источников. Устранение вышеназванных недостатков позволит значительно упростить расчет участия оптового предприятия в товарном обеспечении розничного товарооборота, так как в данном случае отпадет необходимость выборки этой информации и сопоставления накопительных и сличительных ведомо-

стей. Это создаст предпосылки для более точного определения планов оптовой реализации рыночным потребителям, совершенствования информационной базы анализа и планирования.

Качество торгового обслуживания не ограничивается объемом и структурой поставки товаров. Не менее важное значение приобретает и ритмичность поставок. Следует согласиться с теми экономистами, которые считают, что ритм поставки с оптового предприятия в магазин должен соответствовать ритму розничной продажи. Безусловно, добиться такого положения трудно в силу различных объективных причин. Однако по мере развития материально-технической базы оптовой торговли и повышения эффективности ее использования создаются реальные предпосылки увеличения товарных запасов на складах оптовых баз, что позволит значительно сблизить данные циклы. Вместе с тем обеспеченность складской сетью в системе Минторга БССР остается пока крайне низкой и составляет 56,1 % от норматива, по базам бакалеи несколько выше — 61,9 %. В двенадцатой пятилетке 85 % капитальных вложений Минторг БССР направит на развитие оптового звена, что позволит несколько улучшить обеспеченность складскими объемами.

Вместе с тем не всегда целесообразно применять складскую форму товародвижения\*. К примеру, многие бакалейные товары производятся на месте, и объемы их продажи в магазинах позволяют доставлять эти товары непосредственно от изготовителей, минуя оптовую базу. При этом значительно сокращаются время и затраты на прохождение товара до потребителей.

Практика показывает, что жесткая зависимость складского оборота от доли оптового звена в товарных запасах отсутствует, о чем свидетельствуют данные табл. 2.

Так, на Могилевской базе доля складского товарооборота составляет 26,9 %, а на Витебской — 11,8. Однако товарные запасы на 1 р. складского оборота на второй базе почти вдвое выше, чем

**Таблица 2. Характеристика складского оборота и товарных запасов баз «Бакалея» Минторга БССР за 1984 г.**

Оптовые базы (конторы) в порядке возрастания складского оборота	Складской оборот (Гродненская база = 100 %)	Товарные запасы на конец года (Гродненская база = 100 %)	Товарные запасы на 1 тыс. р. складского оборота, р.	Доля складского оборота в оптовой реализации товаров, %
Гродненская	100,0	100,0	106,2	16,8
Витебская	100,4	119,6	126,5	11,8
Брестская	105,3	115,2	116,2	15,0
Гомельская	114,7	126,9	117,5	12,6
Могилевская	157,8	104,9	70,6	21,9
Минская	419,1	491,3	124,4	24,2

\* В БССР складской оборот по базам «Бакалея» должен составить не менее 19 % в обороте по реализации.

на первой, что свидетельствует о более высоком качестве обслуживания на Витебской базе.

Анализ ежедневной поставки товаров в целом по оптовой базе и по отдельным складам в сопоставлении с расчетным планом дает возможность проследить равномерность поставок, выявить причины неритмичности отпуска товаров в розничную сеть. Вместе с тем при определении плана поставки по декадам следует учитывать количество рабочих дней в каждой из них: например, при шестидневной рабочей неделе в июле 1985 г. — 27 рабочих дней, из них в I декаде — 9 (план поставки в декаде — 33,3 %; во II декаде — 8 (29,7 %) и в III декаде — 10 рабочих дней (37 %).

Коэффициент ритмичности поставки может быть рассчитан как по отдельным розничным торговым предприятиям — покупателям оптовых баз, так и в целом по розничной торговле районов деятельности оптовых контор и баз.

Существует несколько способов определения этого коэффициента. Один из них:

$$K_{\text{рт. п}} = \frac{\sum \text{ОП}_{\text{ф(пл)}}}{\sum \text{ОП}_{\text{пл}}},$$

где  $\text{ОП}_{\text{пл}}$  — объем оптовой поставки за отдельную часть анализируемого планового периода (декада, пятидневка, месяц и т. д.), р.;  $\text{ОП}_{\text{ф(пл)}}$  — объем фактической поставки за тот же период, но не выше плановой ( $\text{ОП}_{\text{ф(пл)}} \leq \text{ОП}_{\text{пл}}$ ), р.

Для учета в коэффициенте ритмичности как положительных, так и отрицательных отклонений фактических поставок от плановых применяется формула

$$K_{\text{рт. п}} = 1 - \frac{\sum |\text{ОП}_{\text{ф}} - \text{ОП}_{\text{пл}}|}{\sum \text{ОП}_{\text{пл}}},$$

где  $\text{ОП}_{\text{ф}}$  и  $\text{ОП}_{\text{пл}}$  — соответственно объем фактической и плановой поставки за определенный период (декаду, пятидневку, месяц и т. д.), р.

Качество торгового обслуживания предприятий розничной торговли во многом зависит от комплектности поставок. Коэффициент комплектности определяется как отношение среднего числа ассортиментных разновидностей в одной зависимой партии к оптимальному ассортиментному набору. Основным источником информации об ассортименте каждой поставляемой партии товаров являются сопроводительные документы (счет-фактура, накладная). Вместе с тем многочисленность партий товаров и ассортиментных разновидностей не позволяет вести учет комплектности поставок вручную. Учитывая то, что в настоящее время электронная вычислительная техника применяется в ограниченном количестве, коэффициент комплектности поставок практически не определяется. Вследствие этого вызывает сомнение достоверность расчета расхо-

дов на подсортировку товаров и комплектование торгового ассортимента в оптовой торговле.

Таким образом, для повышения эффективности торговой деятельности оптовых предприятий и качества торгового обслуживания розничных предприятий необходимо осуществить комплекс мероприятий по унификации статистической документации в оптовом, розничном звене. Это позволит создать предпосылки для внедрения ЭВМ и в конечном счете повысить обоснованность планов поставок, их ритмичность и комплектность в соответствии с решениями партии и правительства по рассматриваемой проблеме.