

сократить численность или принять данный уровень производительности за эталон и т. д.

Указанная методика слабо ориентирует торговые предприятия на повышение эффективности использования материально-технической базы и не в полной мере увязана с обеспеченностью товарными ресурсами, качеством торгового обслуживания. При ее использовании возникают затруднения в выделении торговых площадей по группам товаров. На практике такого учета нет. Без предварительной паспортизации торговых предприятий проводить подобные расчеты затруднительно.

Имеется некоторая несогласованность и по другим разделам методики, особенно при сравнении разделов определения напряженности планов с помощью ЭВМ и без нее. Во Временных методических указаниях четко не определено соотношение понятий «основной план» и «дополнительное задание». Может ли иметь место дополнительное задание при напряженном плане? По моему мнению, если будет достигнута полная сбалансированность напряженных планов, дополнительное задание устанавливать не придется.

Таким образом, данная редакция Временных методических указаний, по которым предлагается определять напряженность планов, скорее направлена не на создание условий их принятия, а на искусственное выравнивание. Несмотря на ряд недостатков этой методики, в качестве положительного явления следует отметить попытку рассчитать показатель напряженности.

Методика расчетов коэффициента напряженности крайне необходима практике. Поэтому требуется продолжение работы по ее совершенствованию. Она должна быть построена таким образом, чтобы способствовать обеспечению дальнейшего роста товарооборота, эффективности отрасли, качества торгового обслуживания, выполнению заданий пятилетних планов, приближению планов к нормативным требованиям, выявлению резервов роста, учету уровня напряженности при определении фондов экономического стимулирования, размеров премий.

#### Л и т е р а т у р а

1. Протопопова В., Пехова А. С учетом достигнутого уровня. — Советская торговля, 1983, № 5, с. 13—14. 2. Петрович С. Стимулировать напряженность планов. — Советская торговля, 1983, № 11, с. 8—10. 3. Спицина Т., Румянцев Е., Белый А. ...На базе среднегрупповых показателей. — Советская торговля, 1983, № 5, с. 10—13.

*С. Д. Жбанов, канд. экон. наук (БГИНХ)*

### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПЛАНИРОВАНИЯ РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА В УСЛОВИЯХ ИНТЕНСИФИКАЦИИ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЛИ**

Анализ практики планирования розничного товарооборота и товарных ресурсов в местных торгах свидетельствует о наличии

серьезных проблем. Фактически планирование розничного товарооборота начинается с расчетов его объема, и только после этого приступают к определению его ассортиментной структуры. Она представляет собой объем розничного товарооборота, распределенный при помощи долей отдельных товарных групп (в разрезе формы № 3-торг). Подход же к планированию данного показателя, построенный на обратной последовательности расчетов (т. е. сначала ассортиментная структура, а уж затем план объема розничного товарооборота), практически неосуществим. Вызвано это тем, что к моменту проведения таких расчетов торги не имеют информации о товарном обеспечении плана розничного товарооборота. В результате планирование объема розничного товарооборота сегодня фактически сводится к экстраполяции тенденций его развития, т. е. к прогнозным расчетам. Для этого можно использовать различные методы: скользящей средней; коэффициента эластичности; временного тренда; производственные модели и, наконец, различные многофакторные корреляционно-регрессионные модели.

Наиболее часто применяется метод скользящей средней. Всегда ли это оправдано? Правила, по которым проводятся расчеты на его основе, не отличаются единообразием. Подчас метод скользящей средней подменяют операцией центрирования [1], что приводит часто к экономически слабо обоснованным результатам. В соответствии с требованиями теории данный метод изложен в «Методических указаниях к разработке планов развития торговли» [2]. Но даже в этом виде его не следует использовать в плановых расчетах, так как по теории математической статистики он является вспомогательным и применяется для выравнивания показателей динамического ряда или исключения отдельных линий трендов и, следовательно, относится к методам статистического анализа, а не прогнозирования.

Подтвердили это и экспериментальные плановые расчеты, проведенные на кафедре экономики торговли БГИИХ им. В. В. Куйбышева. В тех случаях, когда темп изменения показателя, определяемый с помощью скользящей средней, заметно снижался, плановые значения объема розничного товарооборота оказывались меньшими, чем в предшествующие годы. Такая же ситуация возникла при использовании линейного тренда вида  $y_t = a_0 - a_1 t$  и других многофакторных корреляционно-регрессионных моделей, т. е. везде, где отмечался отрицательный темп изменения исследуемого показателя. Известное правило о том, что экстраполяция при большом периоде упреждения может давать отрицательные показатели изменения объема розничного товарооборота сработало в проведенных расчетах при сравнительно малом прогнозном периоде (плановый год).

Наилучшие результаты плановых расчетов были получены на основе коэффициента эластичности и производственной модели (табл. 1).

Хотя для торгова № 2 темп изменения, полученный на основе производственной модели, также характеризуется отрицательным

Таблица 1

## Расчетные показатели розничного товарооборота обследуемых торгов

| Метод расчета                       | Торги  |                            |  |                            |
|-------------------------------------|--|----------------------------|--|----------------------------|
|                                     | № 1  |                            | № 2  |                            |
|                                     | плановый<br>объем товаро-<br>оборота,<br>тыс. руб. | темп<br>изменения,<br>+; — | плановый<br>объем товаро-<br>оборота,<br>тыс. руб. | темп<br>изменения,<br>+; — |
| На основе коэффициента эластичности | 97858  | +4,7                       | 118866   | +2,64                      |
| На основе производственной модели   | 98148  | +5,0                       | 114865   | —0,8                       |

знаком, но это уже недостаток, присущий любому методу экстраполяции. Другим недостатком этого метода при планировании объема розничного товарооборота является увеличение числа ошибок, допущенных в отчетном периоде, и закрепление их в плановом значении показателя. Конкретно ошибка будет означать увеличение доли неудовлетворенного спроса, так как объем розничного товарооборота представляет лишь его удовлетворенную часть. Но если для прогноза допустимы отклонения в ту или иную сторону, называемые доверительным интервалом, то для плана они исключаются полностью, так как на его основании принимаются управляющие действия.

Некоторые экономисты справедливо высказывают сомнения в необходимости прогнозирования розничного товарооборота как по общему объему, так и по его товарной структуре, считая необходимым прогноз в области спроса и товарного предложения [3]. На состоявшемся в г. Клайпеде семинаре руководителей плановых и финансовых служб министерств торговли союзных республик и центров торговых систем отраслевых министерств был сделан вывод о том, что плановые задания не должны устанавливаться только из сложившейся динамики соответствующих показателей [4]. Необходим иной подход к планированию розничного товарооборота.

На наш взгляд, учитывая изложенные доводы, можно не проводить плановые расчеты объема розничного товарооборота в торгах вообще, не отказываясь при этом от самого показателя. Возможность для этого была заложена в ходе экономического эксперимента по проверке нового порядка планирования розничного товарооборота. Уже четыре года в условиях эксперимента план товарооборота не доводится до нехозрасчетных магазинов, входящих в состав торгового комплекса или секций в универмагах. Суть наших предложений сводится к тому, что работники плановых отделов торгов не будут проводить плановые расчеты объема розничного товарооборота, а совместно со службой изучения спроса, торговым отделом и отделом научной организации труда составят

итоговый отчет о глубоких конъюнктурных исследованиях рынка товаров народного потребления, проводимых ими в течение года. После этого данный документ представлялся бы как в отраслевые, так и в территориальные органы управления торговлей (областные плановые комиссии, госпланы союзных республик), где и будет осуществляться сбалансированность спроса и товарного предложения путем составления проектов планов розничного товарооборота региона. В основе составленного проекта плана розничного товарооборота будут лежать проведенные прогнозные расчеты спроса и товарного предложения.

На стадии распределения утвержденного плана объема розничного товарооборота этот показатель, доводимый до местных торгов, уже не играл бы той важной оперативной роли, а на его основе лишь проводились бы расчеты качественных показателей (уровня рентабельности, издержек обращения и др.).

При этом важнейшую оперативную функцию для местных торгов и магазинов стал бы выполнять показатель степени вовлечения (использования) товарных ресурсов в розничный товарооборот. Его расчет можно произвести следующим образом:

$$\mathcal{E}_c = \frac{T}{\Pi - Н - E} \cdot 100 \%, \quad (1)$$

где  $\mathcal{E}_c$  — степень использования товарных ресурсов за отчетный период;  $T$  — фактический розничный товарооборот за отчетный период;  $\Pi$  — сумма фактически поставленных товаров за отчетный период;  $Н$  — норматив товарных запасов на конец года;  $E$  — норма естественной убыли.

Иначе говоря, показатель степени вовлечения товарных ресурсов в розничный товарооборот определяется путем деления фактического розничного товарооборота на сумму товаров народного потребления, поставленных в соответствии с договорами, заявками, заказами, минус норматив товарных запасов на конец года, естественная убыль (документированный расход) и умножение результата на 100 %.

Действуя параллельно по вертикали, два показателя не только не противоречили, а дополняли бы один другой. Показатель степени использования ресурсов мог бы стать при этом показателем напряженности плана розничного товарооборота. Это возможно благодаря тому, что его напряженность на практике предопределяется, как правило, обеспеченностью товарными ресурсами, а уже затем торговой площадью, трудовыми ресурсами и другими показателями. Рассчитывать данный показатель можно по каждой товарной группе, например в разрезе формы № 3-торг.

В соответствии с двумя концепциями управления внутреннего рынка напряженность плана розничного товарооборота измерялась бы теоретически в диапазоне от  $(-1)$  до  $(+\infty)$ . Например, если по расчетам получится значение, равное 0,92, то это будет означать, что напряженность плана розничного товарооборота составит:

$0,92 - 1 = -0,08^*$ . Наименее напряженным план будет в случае равенства коэффициента 1 (при условии соответствия товарного предложения спросу населения как по общему объему, так и по структуре). Одинаково напряженным следует считать план, измеряемый равными коэффициентами, но с противоположными знаками (например,  $-0,5$  или  $+0,5$ ). В первом случае знак свидетельствует о необходимости напряженной работы по изысканию товарных ресурсов, а во втором — по вовлечению их в розничный товарооборот. Принимая во внимание сроки доведения планов товарного обеспечения в течение года, показатель обеспеченности плана розничного товарооборота может расти от минимума ( $-$ ) до максимума ( $+$ ), а напряженность — соответственно изменяться от максимума ( $-$ ) к минимуму ( $+1$ ) и снова к максимуму ( $+\infty$ ).

Для использования данного подхода необходимо одно немаловажное условие. Практически (особенно в непродовольственной торговле) не исключена возможность обеспечения плана розничного товарооборота товарами, не пользующимися спросом у населения. Но это не столько затрудняет использование данного показателя, сколько заставляет серьезно и постоянно совершенствовать коммерческую работу как со стороны торговли, так и со стороны поставщиков. В торговых же организациях перспективы такого усовершенствования видятся в повышении их ответственности за свои заявки и заказы промышленности. Более того, данный показатель позволил бы усовершенствовать организацию составления этой документации: согласно действующему сегодня порядку специалисты торговли при составлении заказа на производство товаров народного потребления вынуждены исходить из планов промышленности. В результате заказ, составленный по такому принципу, просто не в состоянии отразить реальный спрос населения на тот или иной товар. В настоящее время не торговля оказывает воздействие на промышленность, а промышленность диктует внутреннему рынку страны свои условия, которые не всегда отвечают интересам покупателя [5].

Необходимость приведения структуры товарных фондов в соответствие со спросом населения заставила бы торговые организации активизировать претензионную работу. Представляется также, что в результате введения данного показателя в практику торговли критерии деятельности промышленности, выпускающей потребительские изделия, и торговли распределились бы следующим образом: степень удовлетворения заявок и заказов торговли (оценка спроса населения) — для промышленности; степень использования товарных ресурсов (вовлечения в розничный товарооборот) — для торговли. Таким образом, в первом случае определяется степень удовлетворения заявки торговли или предполагаемого спроса населения, а во втором — степень удовлетворения реального спроса населения на основе выделенных ресурсов.

---

\* Расчет проводится по формуле (1), но без умножения на 100 %.

## Л и т е р а т у р а

1. Методические указания по планированию хозяйственной деятельности предприятий розничной торговли (торгфинплан магазина). — М., 1979. — 182 с.; Методические указания по разработке плана экономического и социального развития торгового с торговфинпланом торгового. — М., 1980. — 196 с. 2. Методические указания к разработке планов развития торговли. — М., 1976. Ч. I. — 160 с. 3. Лаврушин Б. Г. Прогнозирование спроса и планирование. — Советская торговля, 1984, № 10, с. 38. 4. Точность планов, обоснованность прогнозов. — Советская торговля, 1980, 4 марта. 5. Саруханов С. Ориентир — конечный результат. — Советская торговля, 1981, 22 января.

*И. Б. Тимошенко*, канд. экон. наук (БГИНХ)

### **К ВОПРОСУ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ РОЗНИЧНОГО ТОВАРОБОРОТА И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ РЫНОЧНЫХ ФОНДОВ**

Постоянно растущие масштабы производства, развитие и насыщение рынка, структурные сдвиги в товарообороте и потреблении, расширяющиеся экономические связи торговли и производства диктуют все более высокие требования к процессу управления торговлей, вызывают необходимость совершенствовать планирование и всю хозяйственную деятельность отрасли. Значительное место в сложившейся системе информационных потоков и связей принадлежит проблемам планирования и управления товарными ресурсами как составной части управления всем народнохозяйственным комплексом.

Изучение практики учета и планирования товарных ресурсов показало, что в союзных республиках с областным делением, например, в Белорусской ССР, сложившийся порядок планирования и утверждения розничного товарооборота, а также размещения рыночных фондов не в полной мере обеспечивает экономическую обоснованность устанавливаемых планов товарооборота и распределения выделенных фондов по товарам в территориальном и системном разрезе.

В таких республиках, как РСФСР, Украинская, Белорусская, Узбекская, Казахская ССР, в основном сохранился порядок разработки планов товарооборота и размещения рыночных фондов, установленный Советами Министров республик в 1956—1957 гг. Наряду с утверждением плана товарооборота по областям централизованно доводится план товарооборота и объемы рыночных фондов отдельно для государственной и кооперативной торговли, а также товарооборот для министерств и ведомств, имеющих торговую сеть. Доведение в централизованном порядке рыночных фондов по торговым системам затрудняет обеспечение сбалансированности планов розничного товарооборота и товарного обеспечения, увязку территориального и системного аспектов. При этом местные Советы народных депутатов не обладают в полной мере правами, необходимыми для оперативного маневрирования товарными ресурсами и управления торговлей в подведомственном регионе.