

ное освоение торговых предприятий не способствует удовлетворению общественных потребностей населения, отдалает сроки окупаемости капитальных вложений.

Одним из резервов повышения эффективности инвестиций в отрасли является полное освоение выделенных объемов капитальных вложений. Однако ежегодно в торговле не осваиваются значительные средства. Так, в одиннадцатой пятилетке план капитальных вложений по всем источникам финансирования выполнен на 92,7 %, не освоено 15,7 млн р. В 1987 г. план по государственным капитальным вложениям выполнен на 93,2 %, на объектах сверхпланового строительства недоосвоено 2,1 млн р., по отчислениям на жилищное строительство не освоено 2,7 млн р., план выполнен на 86,8 %.

Не были введены своевременно в действие важнейшие для отрасли объекты: распределительный холодильник в г. Могилеве, 13 складов-магазинов для торговли строительными материалами и др.

Повышение эффективности инвестиций в отрасли связано с развитием строительной индустрии, повышением технической оснащенности строительства, совершенствованием строительного производства, совмещением отдельных строительных этапов инвестиционного цикла. На наш взгляд, этому будет способствовать также полная инвентаризация строительства, при которой рекомендуется детально рассмотреть все сооружаемые и намеченные к сооружению объекты, соответствие технико-экономического уровня проектов современным требованиям и определить очередность ввода мощностей с учетом их приоритета и строительной готовности.

М. И. Баканов, Т. И. Максимова, Н. А. Тарасова

ПРОБЛЕМА ТОВАРНОЙ ИЗДЕРЖКОЕМКОСТИ

Проблема определения издержек обращения по товарным группам давно интересует ученых и практиков в нашей стране. Особую остроту решение этой проблемы приобретает в новых условиях хозяйствования торговых предприятий и организаций, переведенных на полный хозяйственный расчет, самоокупаемость и самофинансирование.

Важным принципом полного хозяйственного расчета является соблюдение принципа экономической эквивалентности во взаимоотношениях торговли с другими отраслями. Это выражается в первую очередь в установлении научно обоснованных оптово-сбытовых и торговых скидок, надежным залогом точности которых становятся достоверные, реальные сведения о потоварной издержкостности.

Точность данных о потоварной издержкостности зависит от применяемого метода их расчета. В науке известны следующие методы определения потоварной издержкостности: метод коэффи-

циентов, расчетно-распределительный, нормативный, математического моделирования и учетно-расчетный.

Кафедра экономического анализа Всесоюзного заочного института советской торговли многие годы изучает проблему, связанную с потовой издержкостемкостью и рентабельностью.

Анализ порядка исчисления потовой издержкостемкости показал, что наиболее близким к практике является учетно-расчетный метод, так как в своей основе он имеет, прежде всего, деление расходов предприятия на прямые и распределяемые при отнесении их на товарные группы. Данный момент игнорируется другими методами. Некоторые авторы считают, что доля затрат, непосредственно связанных с реализацией конкретных товарных групп, в общей сумме издержек составляет 20—25 %, что это можно в расчет не принимать. Однако опыт потоварно-группового исследования торговых издержек показывает, что доля прямых расходов в государственной розничной торговле продовольственными товарами колеблется в пределах 35—50 %, непродовольственными товарами — 55—70 %, а в оптовых — 75—80 %.

Первоосновой исходной информации являются документы и бухгалтерские регистры, которые гарантируют объективность конечной информации. Единицами наблюдения служат первичные, самостоятельные в оперативно-хозяйственном отношении звенья (оптовое предприятие, уставный универмаг, крупный универсам и т. д.) и структурные подразделения, состоящие на внутреннем хозяйственном расчете (склад, магазин, распределительная база и др.). При выборке это позволяет дать более точную характеристику генеральной совокупности.

На наш взгляд, учетно-расчетный метод имеет универсальный характер. С помощью этого метода можно решить большой класс калькуляционных задач в оптовой и розничной торговле, заготовках сельскохозяйственных продуктов, овощехранении, материально-техническом снабжении и общественном питании. Направленность задач различна. Только при помощи учетно-расчетного метода можно получить точные данные для научного обоснования размеров торговых и оптово-сбытовых скидок. Кафедра экономического анализа Заочного института советской торговли опробовала различные методы на одних и тех же предприятиях и сравнила результаты.

При рассмотрении данных, полученных при помощи корреляционно-регрессионного метода (метода математического моделирования), обращает на себя внимание прежде всего отрицательный показатель издержкостемкости по ряду товарных групп, что явно противоречит его экономическому смыслу.

Среди ученых и экономистов много сторонников метода коэффициентов. Они считают, что этот метод позволяет получить результаты с высокой степенью достоверности. Однако проведенный эксперимент выявил, что метод коэффициентов отличается крайней условностью. Во-первых, он основан исключительно на расчетах. С помощью расчетов распределяют по товарным группам уровень

всех торговых расходов, в том числе и прямых. Во-вторых, распределяется не абсолютная сумма торговых расходов по отдельной статье или нескольким статьям, а средний уровень расходов по торгу.

Проведенный эксперимент наблюдения за издержкостемостью в розничной продовольственной торговле нескольких городов РСФСР и БССР одновременно методами коэффициентов и учетно-расчетным показал, что потоварные уровни торговых расходов по одним и тем же единицам наблюдения сильно отличаются друг от друга.

В табл. 1 приведены сведения о потоварной издержкостемости, исчисленной этими двумя методами по продовольственным товарам в Советском РПТ г. Минска. Как видно из табл. 1, по товарным группам отклонения заметные: от —95,9 до +175,4. По некоторым товарным группам (например, мясные консервы, варенье, джем, повидло, мед, чай натуральный) разница в издержкостемости составляет 25—35 раз.

Табл. 1. Сопоставление потоварно-групповой издержкостемости, исчисленной методами коэффициентов и учетно-расчетным*

Товарная группа	Издержкостемость, % к обороту		Отклонение уровней, % (гр. 3—гр. 2)	Отклонение к издержкостемости, % исчисленной учетно-расчетным методом
	учетно-расчетный метод	метод коэффициентов		
Рыба всякая	15,46	8,31	—7,15	—46,3
Сало топленое и прочие жиры	4,75	1,26	—3,49	—73,5
Маргарин и маргариновая продукция	8,91	1,16	—7,75	—87,0
Молоко и молочная продукция	6,76	18,62	+11,86	+175,4
Консервы мясные	7,89	0,32	—7,57	—95,9
Консервы рыбные	5,85	0,81	—5,04	—86,2
Консервы овощные	9,45	3,20	—6,25	—66,1
Консервы фруктово-ягодные	10,53	1,67	—8,86	—84,1
Яйца	3,57	0,58	—2,99	—83,7
Варенье, джем, повидло, мед	32,14	1,14	—31,0	—96,5
Чай натуральный	4,14	0,12	—4,02	—97,1

* Данные взяты из статьи Мезяна П. П. Методические основы первого этапа планирования торговых скидок // Торговля: Респ. межвед. сб. Вып. 12. Мн., 1985. С. 122.

Модификацией метода коэффициента является предложенный недавно метод ИВЦ Главторга г. Москвы. В основе этого метода лежит расчет коэффициентов соотношения трудозатрат по отдельным товарным группам и технического уровня каждого торгова. Причем коэффициенты трудоемкости принимаются одинаковыми для всех торгов г. Москвы, что значительно уменьшает достоверность полученных данных.

Расчет потоварной издержкостемости (G) этим методом производится по следующему алгоритму:

$$G_{ij} = \frac{H_j W_j}{\sum Q_{ij} W_i} = \frac{G_j Q_j W_j}{(\sum Q_{ij} W_i) F_j}$$

где Q_j — фактический розничный товарооборот j -го торгова (тыс. р.); Q_{ij} — фактический розничный товарооборот j -го торгова по i -й товарной группе (тыс. р.); F_j — коэффициент технического уровня j -го торгова; W_i — коэффициент трудоемкости по i -й товарной группе; H_j — издержки обращения j -го торгова (тыс. р.).

Метод, основанный только на соотношении усредненных затрат и коэффициента технического уровня, дает крайне условные результаты. Неточность получаемых при этом данных о потовой издержкеемкости обуславливается также тем, что, во-первых, расчет проводится без разбивки издержек обращения по отдельным статьям, и, во-вторых, единицей наблюдения выступает не отдельный магазин, а торг в целом.

Располагая банком данных о потовой издержкеемкости, кафедра экономического анализа провела эксперимент по 50 магазинам г. Воронежа в течение 1978—1988 гг. Установлено, что временный ряд, характеризующий уровни потовой издержкеемкости, достаточно устойчив. Поэтому потоварно-групповые уровни, рассчитанные учетно-расчетным методом, действительно превращаются в нормативы, которыми можно пользоваться длительное время. Учитывая это обстоятельство, мы использовали имеющиеся потоварно-групповые уровни издержек обращения в целом по ряду городов РСФСР для расчета общей суммы и уровня издержек обращения по Главторгу г. Москвы за 1988 г. Расчет производился исходя из фактической структуры товарооборота каждого РТО за этот период. Рассчитанные уровни издержек обращения сравнивались с фактическими уровнями издержек обращения 1988 г. Отклонения рассчитанных уровней от фактических колеблются от +3 до +22 %. Среднее отклонение составляет +17,5 %. Данная величина отклонения вполне удовлетворительна, так как фактические издержки продторгов остальных городов РСФСР выше, чем по г. Москве, на 49 %.

Возвращаясь к методу ИВЦ Главторга г. Москвы, следует отметить, что нами было проведено сравнение применимости потоварно-групповых нормативов уровней издержек обращения; исчисленных учетно-расчетным методом и по методике ИВЦ Главторга.

ИВЦ были рассчитаны нормативы потоварных уровней издержек обращения для каждого РТО г. Москвы. Результаты эксперимента следующие. Так, по Мосхлебторгу фактический уровень издержек обращения в 1988 г. равен 6,77 % к товарообороту; исчисленный по нормативам кафедры экономического анализа Заочного института советской торговли — 6,98, а по нормативам ИВЦ — 4,77 %. По Кунцевскому торгу фактический уровень издержек обращения в этом же году равен 5,54 % к товарообороту; исчисленный по нормативам кафедры — 5,82, а по нормативам ИВЦ — 3,84 %.

Таким образом, среди предлагаемых методов определения потовой издержкеемкости наиболее точным является учетно-расчетный метод, единственный, с помощью которого можно получить

нормативы потоварной издержкостности для разработки научно обоснованной системы торговых и оптово-сбытовых скидок. В то же время, несмотря на присущие методу коэффициентов недостатки, он приемлем в некоторых разовых исследованиях издержкостности товарных групп в розничной торговле. Цель таких исследований — получить оперативные, ориентировочные сведения, дающие общее, приближенное представление о структуре, динамике, тенденции, соотношении уровней потоварно-групповой издержкостности. Такие сведения можно использовать в отдельных прогнозных разработках.

В заключение следует отметить, что учетно-расчетный метод несколько трудоемок. Но применение ЭВМ значительно сокращает время определения этим методом потоварной издержкостности (по нашим расчетам, трудоемкость снижается в 30—40 раз).

С. Н. Бабейко

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ В ТОРГОВЛЕ

Механизм стимулирования любой отрасли опирается на присущие ему принципы и методы, включая в себя особенность действующего общего хозяйственного механизма, базисные и надстроечные элементы. Базисные элементы отражают глубинные потребности развития производительных сил и определяются изменениями в качестве рабочей силы и технико-технологическом уровне производства. К ним относятся тарифная система, размер дополнительной части заработной платы. Надстроечные элементы системы стимулов более подвижны, претерпевают изменения одновременно с совершенствованием систем планирования, финансирования, ценообразования и т. д. Среди них наибольшее значение имеют порядок образования фондов оплаты по труду, системы и разновидности заработной платы, премиальные системы.

Изучение истории развития механизма материального стимулирования в торговле на протяжении последних трех десятилетий показало, что неоднократным изменениям подвергались и базисная, и надстроечная части данного механизма.

До 1964 г. труд работников торговли оплачивался низко, заработная плата не соответствовала трудовым затратам работников. Источником выплат являлся фонд заработной платы, формирувавшийся на основе численности работников и низких должностных окладов (ставок заработной платы). Одной из наиболее распространенных систем заработной платы была оплата по месячным ставкам, выплачиваемым пропорционально обороту, с прогрессивными доплатами за выполнение и перевыполнение плана оборота (задания). Эта система применялась для оплаты труда административных и оперативных работников, отвечающих за выполнение плана предприятия, отдела, секции. Выплата прогрес-