Ю. И. Богдан

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОДАЖИ ТЕХНИЧЕСКИ СЛОЖНЫХ ТОВАРОВ

Значительным резервом повышения эффективности торговли технически сложными товарами является совершенствование торгово-технологического процесса. Внутримагазинный технологический процесс представляет собой комплексную систему способов и целенаправленных трудовых операций от поступления товаров в магазин до момента реализации их потребителям.

Наиболее прогрессивная форма реализации технически сложных товаров — продажа по образцам с одновременной доставкой на дом покупателю со склада оптовой базы и со склада промышленного предприятия. Экономическая эффективность этой формы продажи обеспечивается за счет централизации хранения товарных запасов, лучшего использования складских помещений, сокращения потребности в подсобных помещениях и расширения торговых площадей, снижения доли ручного труда на погрузочно-разгрузочных работах в розничной сети. Продажа по образцам позволяет улучшить обслуживание покупателей, так как расширяет возможности функционального показа товаров в действии, сокращает время на их приобретение, доставку и установку.

Основные направления совершенствования продажи технически сложных товаров, последовательность и взаимосвязанность выполняемых операций находят отражение в рациональных схемах движения товаров.

Выбор эффективного варианта товародвижения определяется материально-технической базой, размещением заводов-изготовителей, наличием складских площадей и другими условиями. Можно рекомендовать несколько типовых схем товародвижения.

I. Поставщик — оптовое предприятие ——→ Покупатель

В данном случае доставка товаров на дом осуществляется со складов оптового предприятия, минуя розничное звено. Этот вариант целесообразен для иногородних поставщиков при наличии специализированных складов в оптовом звене.

II. Поставщик — завод-изготовитель ——→ Покупатель.

Такая организация товародвижения наиболее эффективна при продаже товаров по образцам. Доставка товаров на дом осуществляется с заводов-изготовителей, минуя оптовое и розничное звено.

III. Поставщик — оптовое предприятие или промышленное предприятие → Склад розничной торговой организации → Покупатель.

При этом варианте доставка товаров на дом осуществляется с централизованных складов розницы, минуя магазины, в которых выставлены только образцы товаров. Рассматриваемый вариант товародвижения применяется в городах, не имеющих складов оптовой торговли.

В указанных схемах в отличие от традиционных конечным звеном общей товаропроводящей цепи является не магазин, а потребитель.

Выбор рационального варианта товародвижения основан на оценке его эффективности. В соответствии с Типовой методикой определения экономической эффективности капитальных вложений[1] критерием оценки сравниваемых способов доставки и продажи товаров являются приведенные затраты, а условием выбора рационального варианта — минимум приведенных затрат, т. е.

$$ПЗ=Э+E_н(К+М)\rightarrow mm,$$

где ПЗ — приведенные затраты; Э — эксплуатационные расходы; $E_н$ — нормативный коэффициент экономической эффективности капитальных вложений (для торговли — 0,15); К — капитальные вложения; М — оборотные средства, высвобождаемые в процессе движения товаров к потребителю.

По этой же методике при расчете приведенных затрат на реализацию товаров необходимо учитывать издержки потребления (ИП), которые представляют собой величину затрат времени населения на приобретение товаров при различных способах организации их продажи. Экономическая эффективность определяется из расчета 0,5—0,7 р. за час.

Тогда формула приведенных затрат примет вид:

$$ПЗ=Э+E_н(К+М)+ИП\rightarrow min.$$

Величина экономического эффекта от внедрения рациональной технологии товародвижения по сравнению с базовой может быть выражена следующей зависимостью:

$$Э_ф=[Э'+E_н(К'+М')+ИП']\ -\ [Э''+E_н(К''+М'')+ИП'']=$$
$$=\Delta Э+E_н(\Delta К+\Delta М)+\Delta ИП.$$

При этом учитываются лишь те капитальные вложения и текущие расходы, которые изменяются в связи с внедрением того или иного способа доставки.

В качестве эксплуатационных расходов рассматриваются следующие статьи издержек обращения: 1) расходы на перевозку автомобильным транспортом; 2) расходы на аренду и амортизацию основных средств; 3) расходы на содержание зданий, помещений и сооружений, инвентаря и текущий ремонт; 4) проценты за кредит; 5) фонд оплаты труда.

---

[1] Типовая методика определения эффективности капитальных вложений. М.: Экономика, 1981.

Под капитальными вложениями понимаются единовременные затраты, авансированные на стоимость зданий, сооружений и помещений; оборудование и механизмы; оборотные средства, направленные на формирование товарных запасов.

Анализ торгово-технологического процесса в магазине г. Минска «Техника в быту» и универмаге «Беларусь», осуществляющих продажу по образцам, позволил определить экономический эффект от внедрения рекомендуемых схем.

По второй схеме товародвижения, когда товар завозится на дом покупателю непосредственно с завода, производится продажа холодильников Минского ПО «Атлант». Доставку холодильников на дом покупателю завод обеспечивает своими силами. Все расходы по доставке оплачиваются покупателем.

По третьей схеме товародвижения, когда доставка товаров на дом осуществляется с централизованных складов розницы, магазин «Техника в быту» реализовал за 9 месяцев 1987 г. 6132 холодильника, а универмаг «Беларусь» 7642.

Располагая данными об изменяющихся элементах приведенных затрат, можно определить экономический эффект от внедрения схемы «оптовая база — покупатель». Расчет делался для каждого магазина отдельно. При этом надо учитывать, что магазин «Техника в быту» арендует складское помещение, а универмаг «Беларусь» располагает собственным. В первом случае в издержки обращения не включаются амортизационные отчисления, а из стоимости капитальных вложений исключается стоимость зданий. Во втором случае в издержки обращения не входит арендная плата, а капитальные вложения учитывают полностью стоимость основных фондов.

Тогда расчет экономического эффекта от внедрения рекомендуемой технологии производится по следующей формуле:

$$Э_ф = \Delta Э_а + \Delta Э_{ар} + \Delta Э_{ам} + \Delta Э_с + \Delta Э_к + \Delta Э_{ф.о} + (\Delta К_{скл} + \Delta К_о + \Delta М) E_н + \Delta ИП,$$

где $\Delta Э_а$ — экономия затрат на доставку товара автомобильным транспортом, р.; $\Delta Э_{ар}$ — экономия арендной платы за условно высвобождаемую площадь, р.; $\Delta Э_{ам}$ — экономия амортизационных отчислений по зданиям и оборудованию, р.; $\Delta Э_с$ — экономия затрат по содержанию и текущему ремонту зданий, помещений, инвентаря; $\Delta Э_к$ — экономия расходов по статье «Проценты за кредит»; $\Delta Э_{ф.о}$ — экономия по фонду оплаты труда; $\Delta К_{скл}$, $\Delta К_о$ — экономия капитальных вложений в стоимость зданий, сооружений и оборудования; $\Delta М$ — экономия оборотных средств в товарных запасах; $E_н$ — нормативный коэффициент экономической эффективности (= 0,15); $\Delta ИП$ — экономия издержек потребления.

Эффект определялся по каждому элементу изменяющихся затрат на один холодильник, и его результаты представлены в табл. 1.

Внедрение прогрессивной технологии сказывается на результатах торгово-хозяйственной деятельности магазинов.

Табл. 1. **Экономический эффект от внедрения прогрессивной технологии продажи крупногабаритных товаров с доставкой на дом покупателям**

Экономия по изменяющимся элементам приведенных затрат	«Техника в быту»	«Беларусь»
Текущие затраты:	4,489	2,57
фонд оплаты труда	0,739	0,09
транспортные расходы	1,75	1,75
расходы по аренде помещений и амортизация основных средств	0,526	0,256
расходы по содержанию и текущему ремонту зданий, помещений, инвентаря	1,316	0,264
проценты за кредит	0,388	0,210
Капитальные затраты, приведенные к годовой размерности:	5,303	4,288
капитальные вложения в здания	—	9,431
капитальные вложения в оборудование	0,065	0,065
высвобождаемые оборотные средства в товарных запасах	35,29	19,093
Издержки потребления	0,183	0,183
Всего экономия приведенных затрат (экономический эффект)	10,205	7,041

Табл. 2. **Показатели торгово-хозяйственной деятельности отдельных магазинов, осуществляющих продажу холодильников**

Показатели	«Техника в быту», г. Минск	«Техника в быту», г. Могилев	«Техника в быту», г. Борисов	«Электробытовые товары», г. Витебск
Товарооборот, тыс. р.	11 455	2182	1571,1	4831
Торговая площадь, м^2	656	185	217	400
Численность работающих, чел.	63	14,5	12,5	27,5
Товарооборот на 1 м^2 торговой площади, тыс. р /м^2	17,46	11,79	7,24	12,08
Товарооборот на 1 работника, тыс. р/чел.	181,82	150,48	125,69	175,67

Как видно из табл. 2, в магазине «Техника в быту» Минхозорга, осуществляющего продажу по прогрессивной технологии (55 % холодильников доставляются непосредственно с завода на дом покупателю), показатели значительно выше.

В. М. Рыбаков

О НЕОБХОДИМОСТИ РИТМИЧНОЙ ПОСТАВКИ ТОВАРОВ

Одной из нерешенных проблем во взаимоотношениях промышленности и торговли была и остается проблема ритмичности поставок товаров. В настоящее время основная масса товаров, как