Другая не менее важная проблема — низкий уровень освоения специалистами возможностей персональных компьютеров в сочетании с соответствующим программным обеспечением. До недавнего времени именно сложность и трудоемкость расчетов рассматривались как основные причины, сдерживающие использование стохастических систем в практике факторного анализа и прогнозирования. Современные компьютерные технологии сбора и обработки данных при соответствующем уровне их эксплуатации способны максимально автоматизировать "техническую" сторону поиска форм зависимости экономических переменных. Однако в большинстве случаев этот потенциал роста эффективности аналитической работы остается незадействованным.

Решение названных проблем видится нами, прежде всего, в налаживании и развитии тесных контактов специалистов-практиков и вузов экономического профиля, формировании сети тематических курсов повышения квалификации для работников аналитической службы предприятия, совместном стремлении вузов и отраслевых органов управления торговлей создать условия для возможно более полного приближения учебного процесса к особенностям работы экономистов-аналитиков на предприятии. Приходит время, когда не только прикладная экономика нуждается в материалах практики, но и практические работники не смогут эффективно строить свою деятельность без активной помощи экономической науки.

http://edoc.bseu.by

А.Н. Соломатин
СПбТЭИ (Санкт-Петербург)

МАКСИМИЗАЦИЯ ПРИБЫЛИ РОЗНИЧНОГО ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Розничная цена является одним из факторов, определяющих спрос населения и одновременно представляет собой основной элемент получения прибыли торговым предприятием (за счет торговой надбавки к покупной цене товара). При разработке ценовой политики предприятию необходимо рассматривать задачи, связанные как с прибылью, так и с объемом продаж и конкуренцией. Устанавливаемая торговым предприятием розничная цена непосредственно определяет уровень спроса и, следовательно, объем продаж при эластичном спросе.

Наиболее распространенный подход в разработке ценовой политики торгового предприятия — затратный. Поскольку предприятие при закупке и продаже товара понесло соответствующие расходы, то оно прежде всего стремится определить уровень розничной цены, который обеспечивает возмещение всех затрат и получение прибыли:

$$РЦ_i = ПЦ_i + ИО_i + П_i$$

где $РЦ_i$ — розничная цена единицы i-го товара, р.;
$ПЦ_i$ — покупная цена единицы i-го товара, р.;
$ИО_i$ — издержки обращения по реализации единицы i-го товара, р.;
$П_i$ — прибыль, получаемая от реализации единицы i-го товара, р.

Главный недостаток цены, определяемой только с точки зрения затрат — это игнорирование зависимости между ценой и объемом продаж в натуральном выражении. Когда реальный объем продаж оказывается ниже

планируемого уровня, происходит очередное повышение цен в целях сохранения получаемой суммы прибыли. При эластичном спросе это повышение цен, в свою очередь, ведет к дальнейшему уменьшению натурального объема продаж.

При постоянных ценах объем товарооборота может быть представлен:

$$T_i = РЦ_i \cdot Q_i,$$

где T_i— объем розничного товарооборота i-го товара, р.;

$РЦ_i$ — розничная цена за единицу i-го товара, р.;

Q_i — физический объем (количество) реализации i-го товара, кг, шт.

Розничная цена товара может быть определена на основе функции спроса:

$$РЦ_i = a_0 + a_1 Q_i,$$

где $РЦ_i$ — розничная цена за единицу i-го товара, р.;

Q_i — физический объем (количество) реализации i-го товара, кг, шт.

Прибыль от реализации может быть представлена:

$$П_i = T_i - (З_I + ИО_i),$$

где $П_i$ — прибыль от реализации i-го товара, р.;

T_i — объем розничного товарооборота i-го товара, р.;

$З_i$ — затраты на покупку i-го товара (товарооборот по покупным ценам), р.;

$ИО_i$ — издержки обращения по реализации единицы i-го товара, р.

Совокупные затраты по покупке и реализации товара могут быть определены исходя из функции затрат:

$$СЗ_i(З_i + ИО_i) = в_0 + в_1 Q_i,$$

где $СЗ_i$ — совокупные затраты по закупке и реализации i-го товара, р.;

$в_0$— сумма постоянных затрат по реализации i-го товара, р.;

$в_1$— переменные затраты на единицу i-го товара, р.

Тогда, прибыль от реализации принимает вид:

$$П_i = Q_i(a_0 + a_1 Q_{i*}) - в_0 - в_1 Q_i .$$

В точке экстремума прибыли от реализации производная равна нулю, т.е. прибыль максимальна, когда:

$$dП_i = a_0 + 2a_1 \cdot Q_i - в_1 = 0.$$

Количество продаваемого товара, позволяющее предприятию получить максимальную прибыль от реализации, может быть рассчитано по формуле:

$$Q_{iопт.} = \frac{в_1 - a_0}{2a_1},$$

где $Q_{i\ опт}$— оптимальный объем реализации i-го товара, кг, шт.

Розничная цена единицы товара, соответствующая найденному оптимальному объему продаж, будет равна:

$$РЦ_{iопт.} = a_0 + a_1 \cdot Q_{iопт.}$$