

Затем на основе построения индексной модели определяется динамика трудового потенциала и отдельных его составляющих.

Зная приоритеты и цели предприятия, следует особое внимание обратить на компоненты, от которых зависит успех в каждом конкретном случае. Так, цель “максимизация прибыли” в наибольшей степени определяется компонентами: “образование”, “рентабельность труда”, “здоровье”, “возраст”, “профессионализм”, “опыт”, “предпринимательские способности”.

Таким образом, на основании анализа динамики показателей трудового потенциала в зависимости от целей предприятия можно отслеживать изменения приоритетных компонентов и своевременно принимать меры для разрешения (или предотвращения) нежелательных для предприятия ситуаций.

А.И. Ерчак,
БГЭУ (Минск)

К ВОПРОСУ ОБ АНАЛИЗЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Наиболее важным фактором в анализе эффективности ценовой политики является прибыль, причем в абсолютном выражении. Размер прибыли во многом определяет такая величина, как товарооборот (в розничных ценах). Этот показатель облегчает оценку эффективности использования средств предприятия, торговых площадей и т.п. Положительная динамика товарооборота (в сопоставимых ценах) свидетельствует о растущем интересе покупателей к данному магазину и о росте покупательского спроса в целом. Поэтому целесообразно сравнивать темпы роста товарооборота на предприятии с динамикой товарооборота по всей республике.

В системе оценки показателей эффективности валовой доход выступает скорее в качестве критерия различия между базисным и отчетным периодами, поскольку является показателем, зависящим от товарооборота и средней торговой надбавки. Поскольку последняя выступает в качестве ценообразующего элемента, то после определения уровня валового дохода рассматривается средний уровень торговой надбавки:

$$ТН = \frac{ВД}{100 - ВД} \cdot 100.$$

где ТН – торговая надбавка, %; ВД – уровень валового дохода, %.

Однако валовой доход как таковой не может выступать в качестве меры эффективности ценовой политики, поскольку его рост по отношению к товарообороту при неизменной величине последнего означает увеличение эффективности, в то же время рост по отношению к прибыли – снижение.

Таким образом, в нашей системе оценки ценовой политики рост эффективности отражают такие показатели, как прибыль и товарооборот. В свою очередь на снижение эффективности могут указывать:

1) величина издержек обращения. Включение ее в систему оценки оправдано тем, что при росте товарооборота издержки обращения могут увеличиваться быстрее, нежели прибыль, если рост оборота обусловлен снижением торговой надбавки;

2) размер товарных запасов, который свидетельствует о динамике не только продаж, но и поступлений, следовательно, включение данного показателя в систему оценки эффективности экономически оправданно.

В практике экономического анализа розничных предприятий в подавляющем большинстве случаев применяется показатель товарооборачиваемости.

Однако он имеет существенный недостаток – обратную зависимость от повышения эффективности, то есть рост товарооборачиваемости при сохранении товарооборота неизменным свидетельствует об ухудшении работы предприятия. Поэтому в нашей системе оценки этот показатель напрямую использоваться не может.

В анализе эффективности ценовой политики целесообразно учитывать ряд факторов, которые не зависят от цен на товар, а потому могут выступать в роли констант при оценке эффективности. В розничной торговле к ним можно отнести размер торговых площадей, численность работников и сумму вложенных средств.

В результате сформированная нами система общих и частных показателей оценки эффективности ценовой политики может быть представлена в следующем виде.

ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ	Базисный период	Отчетный период	Индекс роста
Прибыль, р. Товарооборот, р.			
Издержки обращения, р. Товарные запасы, р.			
Торговая площадь, м2. Численность работников, чел. Вложенные средства, р.			
Частные показатели эффективности			
1. Прибыль/ издержки			
2. Товарооборот/ издержки			
3. Прибыль/ товарные запасы			
4. Товарооборот/ товарные запасы			
5. Прибыль/ торговая площадь			
6. Товарооборот/ торговая площадь			
7. Прибыль/ численность работников			
8. Товарооборот/ численность работников			
9. Прибыль/ вложенные средства			
10. Товарооборот/ вложенные средства			
Интегральный показатель эффективности			
$\sqrt[10]{\prod_{i=1}^{10} P_i}$			