

В.Л. ВЕРБЕР

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СПРАВОЧНИК РАБОТНИКА ТОРГОВЛИ



ОГЛАВЛЕНИЕ

	Стр.
Предисловие	3
Основные условные обозначения	5
1. Объем и качество торговой деятельности	6
Оптовый товарооборот	6
Розничный товарооборот	11
Валовой и чистый товарооборот, валовая и чистая продукция торговли	18
Показатели культуры обслуживания покупателей	20
2. Товарные запасы	23
Объем товарных запасов и обеспеченность ими товарооборота	23
Показатели использования и динамики товарных запасов	27
3. Материально-техническая база	30
Основные фонды и капитальные вложения	30
Торгово-складская сеть	35
Эффективность капитальных вложений и использования материально-технической базы	42
4. Технический прогресс и его эффективность	49
Техническое совершенствование торговли	49
Научная организация труда и управления	55
Эффективность технического прогресса	63
5. Труд и заработная плата	67
Производительность труда и ее динамика	67
Численность работников и использование фонда их времени	72
Заработная плата	77
6. Цены, доходы и издержки обращения	82
Цены и скидки на товары народного потребления	82
Валовые доходы	87
Издержки обращения	90
7. Эффективность затрат в торговле	98
Прибыль и рентабельность	98
Оборотные средства и эффективность их использования	101
Эффективность деятельности торговых организаций и предприятий	105
Приложения	110
Список литературы	112
Предметный указатель	113

В.Л.ВЕРБЕР

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СПРАВОЧНИК РАБОТНИКА ТОРГОВЛИ

КИЕВ ·

65.9(2)421я2
В31

Вербер В. Л. Экономический справочник работника торговли.—
В31 К.: Техніка, 1982. 120 с., ил.— Библиогр.: с. 112.
В пер.: 75 к. 25 000 экз.

В справочнике систематизированы количественные и качественные показатели, по которым оценивают деятельность предприятий торговли. Приведены методы их расчета и анализа. В соответствии с новыми требованиями к управлению торговлей в справочник включены показатели, которые характеризуют уровень и темпы технического прогресса, эффективность использования материально-технической базы, культуру торгового обслуживания, качество работы и эффективность затрат в торговле. Рассчитан на руководящих работников и специалистов торговли. Может быть полезным научным работникам и студентам соответствующих вузов.

В 3503010000-186
М202(04)-82 45.82

65.9(2)421я2

Рецензенты д-р экон. наук *Д. Ф. Тимошевский*, канд. экон. наук *С. Е. Чураков*
Редакция литературы по легкой, пищевой промышленности,
торговле и бытовому обслуживанию
Зав. редакцией *Э. А. Степанова*

ВАДИМ ЛЬВОВИЧ ВЕРБЕР, д-р экон. наук

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СПРАВОЧНИК РАБОТНИКА ТОРГОВЛИ

Редактор *Л. П. Денисенко*

Оформление художника *Л. А. Дикарева*

Художественные редакторы *Л. А. Дикарев, Н. Ф. Соловьева*

Технический редактор *Н. А. Бондарчук*

Корректоры *Н. В. Тарабан, Н. Г. Петрик*

Информ бланк № 2012

Сдано в набор 20.10.81. Подписано в печать 23.08.82. БФ 05944. Формат 60 × 90^{1/8}. Бумага типогр. № 3. Гарн. лит. Печ. выс. Усл. печ. л. 7,5. Усл. кр.-отт. 7,875. Уч.-изд. л. 11,15. Тираж 25 000 экз. Зак. 1397. Цена 75 к.

Издательство «Техніка», 252601, Киев, 1, ГСП, Крещатик, 5

Отпечатано с матриц книжной фабрики им М. В. Фрунзе на книжной фабрике «Коммунист», 310012, Харьков-12, Энгельса 11

ПРЕДИСЛОВИЕ

В Основных направлениях экономического и социального развития СССР на 1981—1985 годы и на период до 1990 года указано, что в ближайшее десятилетие следует настойчиво повышать эффективность общественного производства и улучшать качество продукции и услуг во всех отраслях народного хозяйства на основе его всесторонней интенсификации. Это предъявляет высокие требования к сфере услуг и к ее составной части — торговле.

Перед торговой отраслью стоит задача ускорить темпы развития и повысить социально-экономическую эффективность деятельности предприятий. Речь идет о том, чтобы усилия каждого коллектива направить на выявление и использование дополнительных резервов, создание условий, обеспечивающих индустриальное развитие торговли и поддержку инициативы, которая помогает улучшать культуру обслуживания покупателей, рационально организовывать работу, ускорять движение товаров и их реализацию. В этой связи особое значение для торговли имеет совершенствование экономических показателей ее деятельности, широкое применение факторного анализа.

Поэтому сейчас, как никогда ранее, руководители торговых организаций и предприятий, специалисты экономических служб нуждаются в пособии по системе экономических показателей, методам их расчета и определения меры влияния основных факторов. В справочнике, предлагаемом читателю, обобщены проверенные многолетней практикой планового руководства торговлей экономические показатели и методы их расчета. Наряду с этим приведены новые показатели, учитывающие особенности развития торговли в условиях разворачивающейся научно-технической революции. Такие показатели в книге отмечены знаком «*».

Основная задача справочника в том, чтобы ознакомить широкие круги работников розничной и оптовой торговли с системой показателей, применяемых в повседневной практике на всех уровнях управления подотраслями, формализовать их расчет и анализ.

Большое внимание в справочнике уделено методам расчета показателей, связанных с повышением уровня

плановой работы, в частности, методике расчета показателей, характеризующих объем и качество деятельности, хозрасчетные и конечные ее социально-экономические результаты.

В специальный раздел выделены показатели, используемые при планировании и анализе материально-технической базы торговли. Особое внимание уделено методике расчета темпов технического и организационного совершенствования торговли, эффективности технического прогресса и внедрения новой техники.

Почти в каждом разделе приведена последовательность аналитического расчета для оценки влияния основных факторов на динамику обобщающих показателей. Это способствует измерению имеющихся на предприятиях резервов повышения эффективности и качества их работы. Результаты расчетов со знаком «+» характеризуют увеличение, а со знаком «-» уменьшение размера соответствующего показателя.

Показатели в справочнике объединены в разделы, которые учитывают направления планово-аналитической работы в современных условиях. Внутри разделов показатели сгруппированы в параграфы, в которых они размещены в алфавитном порядке. Если читатель встретит затруднение с определением раздела, к которому относится заинтересовавший его показатель, то следует воспользоваться предметным указателем, помещенным в конце книги.

Экономический справочник такого рода для работников торговли выпускается впервые.

~ Отзывы о справочнике, замечания и пожелания просим направлять по адресу: 252601, Киев, 1, ГСП, Крещатик, 5, издательство «Техніка».

ОСНОВНЫЕ УСЛОВНЫЕ ОБОЗНАЧЕНИЯ

- A — годовая сумма амортизации основных фондов, тыс. руб.
- A^N — норма амортизации, %.
- D — число календарных дней за данный период.
- E^N — нормативный коэффициент эффективности.
- Z — товарный запас, тыс. руб.
- Z^N — норма товарного запаса.
- $И$ — годовая сумма издержек обращения, тыс. руб.
- K — капитальные вложения, тыс. руб.
- M — количество магазинов.
- H — среднегодовая численность населения, чел.
- O — объем розничного товарооборота за данный период, тыс. руб.
- $\overline{Об.Ср.}$ — сумма оборотных средств, тыс. руб.
- $\overline{Об.Ср.}$ — среднегодовая сумма оборотных средств, тыс. руб.
- Π — годовой объем прибыли, тыс. руб.
- P — общая численность работников, чел.
- $\overline{P}$ — среднесписочная численность работников, чел.
- $ТС$ — сумма торговых скидок, тыс. руб.
- $У$ — уровень соответствующего показателя, %.
- $У_{и}$ — уровень издержек обращения, %.
- $У_{и_1}$ — уровень издержек обращения в отчетном периоде, %.
- $У_{и_0}$ — уровень издержек обращения в базисном периоде, %.
- Φ — стоимость основных фондов, тыс. руб.
- $\overline{\Phi}$ — среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.
- d — удельный вес, %.
- i — индивидуальный индекс.
- i_p — индивидуальный индекс цены.
- J_p — общий индекс цен.
- J_q — общий индекс физического объема товарооборота.
- J_{pq} — индекс товарооборота в фактических ценах.
- p — цена единицы товара, руб.
- q — количество товаров в натуральных единицах.
- S — общая площадь магазина, м².
- $S_{ск}$ — складская площадь, м².
- S_v — торговая площадь магазина, м².
- W — уровень производительности труда (выработка).
- $\sum p_0 q_0$ — товарооборот базисного периода, тыс. руб.
- $\sum p_0 q_1$ — фактический товарооборот отчетного периода в базисных ценах, тыс. руб.
- $\sum p_1 q_1$ — фактический товарооборот отчетного периода, тыс. руб.

1. ОБЪЕМ И КАЧЕСТВО ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ОПТОВЫЙ ТОВАРООБОРОТ

Внерыночный фонд — это часть товарных фондов, предназначенных для обеспечения различных государственных нужд, кроме продажи населению. К этому фонду относятся оптовые поставки товаров промышленным предприятиям для использования в производстве в качестве вспомогательных материалов (ткань — мебельным фабрикам для производства мягкой мебели); оптовые поставки непродовольственных товаров (одежда, обувь, мебель) госбюджетным организациям (больницам, домам отдыха и т. д.); оптовые поставки товаров для Советской Армии; оптовые поставки товаров для обеспечения, например, рабочих и служащих промышленности, транспорта спецодеждой и спецобувью (если спецодежда и обувь выдаются за наличный расчет, то эти товары учитываются в рыночном фонде); оптовые поставки товаров на экспорт.

Индекс ассортиментных сдвигов в поставках по рыночному фонду $J_{a.cд}$ отражает улучшение или ухудшение ассортимента поставок за счет изменения доли высококачественных, а следовательно, и более дорогих товаров:

$$J_{a.cд} = (\sum q_{1i} p_{0i} / \sum q_{1i}) / (\sum q_{0i} p_{0i} / \sum q_{0i}),$$

где q_{1i} и q_{0i} — количество товаров i -го сорта (категории), поставленных соответственно в отчетном и базисном периоде, натуральные ед.; p_{0i} — сопоставимая (базисная) цена за единицу товара i -го сорта (категории), руб.

При улучшении ассортимента $J_{a.cд} > 1$.

Индекс рыночных фондов в фактических ценах рассчитывается по формуле

$$J_{qr} = \sum q_1 p_1 / \sum q_0 p_0,$$

где $\sum q_1 p_1$ — поставка рыночных фондов товаров в отчетном периоде по ценам того же периода, руб.; $\sum q_0 p_0$ — поставка рыночных фондов товаров в базисном периоде по ценам базисного периода, руб.

Такой индекс характеризует общее изменение объема рыночных фондов как вследствие изменения количества проданных товаров, так и изменения цен.

Индекс рыночных фондов в сопоставимых ценах J_q характеризует динамику физического объема рыночных фондов и определяется по приведенным ниже формулам.

Для продовольственных товаров:

$$J_q = \sum q_1 p_0 / \sum q_0 p_0,$$

где q_1 и q_0 — количество реализованных товаров соответственно в отчетном и базисном периоде, натуральные ед.; p_0 — цена за единицу товара в базисном периоде, руб.

Для непроизводительных товаров:

$$J_q = \sum (q_1 p_1 / i_p) / \sum q_0 p_0,$$

где $\sum (q_1 p_1 / i_p)$ — объем рыночных фондов отчетного периода по базисным ценам, руб.; $\sum q_0 p_0$ — объем рыночных фондов базисного периода по базисным ценам, руб.

Коэффициент звенности товародвижения в опте $K_{зв. о}$ характеризует количество промежуточных оптовых звеньев, через которые в среднем проходит товар в процессе продажи его за пределы оптовой торговли

$$K_{зв. о} = BO' / CO',$$

где BO' и CO' — объем соответственно валового и чистого оптового товарооборота, руб.

Чем ближе величина этого коэффициента к единице, тем короче путь товаров в оптовой торговле.

Коэффициент звенности товарооборота $K_{зв. т}$ характеризует, сколько раз товар продавался в сфере товарного обращения:

$$K_{зв. т} = (O + O_y) / O,$$

где O_y — объем оптового товарооборота с участием в расчетах, руб.

Этот показатель называют также коэффициентом торгово-организационной звенности.

Коэффициент равномерности выполнения плана поставок в территориальном отношении $K_{р. п. тер}$ характеризует выполнение плана поставок по областям, краям и республикам. Он вычисляется по формуле

$$K_{р. п. тер} = \frac{\text{Число областей (краев, республик), выполнивших план поставок}}{\text{Общее число областей (краев, республик)}}.$$

Коэффициент равномерности поставок $K_{р. п.}$ Равномерными считаются поставки товаров равными объемами в равные отрезки времени. Представление об отклонении от равномерности (неравномерности) поставок однозначно может быть оценено коэффициентом вариации V , %

$$V = \sigma \cdot 100 / \bar{x},$$

где σ — среднее квадратическое отклонение пятнадцатидневных поставок от их среднего значения $(\sigma = \sqrt{\sum (x - \bar{x})^2 / n})$; $\bar{x}$ — средняя за пятнадцатидневку, которая вычисляется по формуле $\bar{x} = \sum x / n$, где x — поставка за каждую пятнадцатидневку; n — количество пятнадцатидневков.

Коэффициент равномерности поставок (иногда его называют коэффициентом равномерности выполнения плана поставок во времени), %, определяется по формуле

$$K_{р. п.} = 100 - V.$$

Чем ближе значение коэффициента равномерности к 100, тем равномернее поставки во времени.

Коэффициент ритмичности поставок $K_{р. п.}$ Ритмичными считаются поставки товаров в полном соответствии с установленными плановыми заданиями за каждый отрезок времени изучаемого периода. Коэффициент ритмичности поставок может быть вычислен по формуле

$$K_{р. п.} = \sum ОП_{ф(пл)} / \sum ОП_{пл},$$

где $ОП_{пл}$ — объем оптовой поставки за отдельную часть анализируемого планового периода (пятнадцатидневка, месяц и т. д.), руб.; $ОП_{ф(пл)}$ — объем факти-

ческой поставки товара за тот же период, но не свыше плановой ($ОП_{ф(пл)} \leq ОП_{пл}$), руб.

Для учета в коэффициенте ритмичности как положительных, так и отрицательных отклонений фактических поставок от плановых применяется формула

$$K'_{рт\ п} = 1 - \left[\sum |ОП_{ф} - ОП_{пл}| / \sum ОП_{пл} \right],$$

где $ОП_{ф}$ и $ОП_{пл}$ — соответственно объем фактической и плановой оптовой поставки за определенный период времени (пятнадцатидневка, месяц и т. д.), руб.

Для оперативной оценки ритмичности могут применяться приближенные методы (см. «Укрупненный метод расчета коэффициента ритмичности поставок»).

Объем оптового товарооборота O' является основным показателем хозяйственно-финансовой деятельности предприятий оптовой торговли и определяется суммированием объемов продажи товаров розничным торгующим предприятиям и организациям, а также организациям и предприятиям общественного питания для продажи населению (см. «Рыночный фонд»); промышленным предприятиям для выработки других товаров народного потребления (см. «Фонд промышленной переработки»), для потребления в государственных учреждениях и на экспорт (см. «Внерыночный фонд»).

Оборот по реализации товаров оптовой торговлей представляет оптовый отпуск товаров всем организациям и предприятиям, не находящимся в данной системе оптовой торговли (см. «Чистый оптовый товарооборот»).

Общий индекс выполнения плана поставки $J_{П}^{в.пл.}$

по объему

$$J_{П(q)}^{в.пл.} = \sum q_1 p_{пл} / \sum q_{пл} p_{пл};$$

с учетом ассортимента

$$J_{П(a)}^{в.пл.} = \sum q_{1(пл)} p_{пл} / \sum q_{пл} p_{пл},$$

где q_1 , $q_{пл}$ — количество реализованных товаров соответственно по отчету и плану, натуральные ед.; $p_{пл}$ — плановая цена единицы товара, руб.; $q_{1(пл)}$ — количество реализованных товаров по отчету в объеме не выше планового ($q_{1(пл)} \leq q_{пл}$), натуральные ед.

Разность $(J_{П(q)}^{в.пл.} - J_{П(a)}^{в.пл.}) 100$ представляет процент отклонения от плановой поставки («+» — поставлено сверх плана, «—» — недопоставлено) отдельных товарных групп.

Относительное отклонение от планового ассортимента поставки определяется как разность $(J_{П(a)}^{в.пл.} - 1) 100$, %.

Однодневный складской товарооборот $O_{ск}$, руб., характеризует объем продажи товаров со складов оптовой базы в среднем за день и определяется делением объема складского товарооборота за данный период $O_{ск}$ на количество дней D в том же периоде.

$$O_{ск} = O_{ск} / D.$$

Оптовый товарооборот представляет собой продажу товаров народного потребления производственными и специальными оптовыми организациями и предприятиями розничным торговым организациям и предприятиям (включая общественное питание) для последующей их продажи, а также поставку товаров для вне рыночного потребления и экспорта.

Различают три вида оптового товарооборота. оборот по реализации (продажа товаров организациям и предприятиям розничной торговли района деятельности оптовой базы и вне рыночным потребителям), межреспубликанский оборот (продажа товаров другим республикам), внутрисистемный оборот (продажа товаров одной оптовой базой другой оптовой базе той же системы).

В зависимости от направления реализуемых товаров оптовый товарооборот подразделяется на поставки по рыночному фонду, на фонд промышленной переработки и на поставки по вне рыночному фонду.

4. Поставка товаров, тыс. руб.:
 - а) по рыночному фонду;
 - б) по фонду промышленной переработки;
 - в) по внерыночному фонду.
5. Итого поставка по фондам, тыс. руб.:
 - а) по валовому обороту (п. 4а + п. 4б + п. 4в);
 - б) по чистому обороту (п. 4а + п. 4в).
6. Товарные запасы на конец периода (по всем товарам), тыс. руб.
7. Баланс (использование товарных ресурсов), тыс. руб.:
 - а) по валовому обороту (п. 5а + п. 6);
 - б) по чистому обороту (п. 5б + п. 6).

Транзитный товарооборот $O_{\text{трз}}$ включает продажу и отгрузку товаров из промышленных предприятий, прифабричных складов и выходных баз непосредственно организациям и предприятиям розничной торговли или внерыночным потребителям, без завоза на склады оптовой базы. Различают транзитный оборот с участием в расчетах $O_{\text{трз. у}}$ и без участия в расчетах $O_{\text{трз. без у}}$. В первом случае оптовая база вкладывает средства и выступает в качестве как продавца, так и покупателя, рассчитываясь с поставщиком, во втором случае — только как организатор оборота, не вкладывая средств. Объем транзитного товарооборота, руб., определяется по формуле

$$O_{\text{трз}} = O_{\text{трз. у}} + O_{\text{трз. без у}}$$

Укрупненный метод расчета коэффициента ритмичности поставок для квартала вычисляется сопоставлением выполнения плана поставок в первую и последнюю пятнадцатидневки

$$K_{\text{рт. п}} = (OP_{\phi}/OP_{\text{пл}})_1 / (OP_{\phi}/OP_{\text{пл}})_6,$$

где 1 и 6 — первая и шестая пятнадцатидневки анализируемого квартала.

Чем ближе величина коэффициента ритмичности поставок к 1, тем ритмичнее выполняется план поставок во времени.

Коэффициент ритмичности поставок укрупненно может быть рассчитан также как отношение количества пятнадцатидневок, в течение которых план поставок выполнялся, к общему количеству пятнадцатидневок в анализируемом периоде:

$$K_{\text{рт. п}} = n_{\text{вр}}/n,$$

где $n_{\text{вр}}$ — количество пятнадцатидневок за анализируемый период, в течение которых план поставок выполнялся и перевыполнялся, т. е. пятнадцатидневки, у которых $OP_{\phi} \geq OP_{\text{пл}}$.

Уровень развития прямых связей $U_{\text{раз. пр. св}}$. Прямыми связями считаются связи, осуществляемые по схеме «фабрика — магазин» на основе прямых договоров между ними, минуя сбытовые и снабженческие организации. Уровень развития прямых связей определяется по формулам

$$U_{\text{раз. пр. св}} = M_{\text{пр. дг}}/M_{\text{дг}} \text{ или } U_{\text{раз. пр. св}} = OP_{\text{пр. св}}/O,$$

где $M_{\text{пр. дг}}$ — количество магазинов, которые имеют прямые договоры с промышленными предприятиями, $M_{\text{дг}}$ — количество магазинов, которым предоставлено право заключать прямые договоры с промышленными предприятиями, $OP_{\text{пр. св}}$ — объем поставки товаров, доставленных в течение анализируемого периода в магазины непосредственно с промышленных предприятий, руб.; O — объем розничного товарооборота тех же магазинов за тот же период, руб.

Фонд промышленной переработки составляют товары, поставляемые промышленности для переработки их в другие виды товаров народного потребления. Объем фонда промышленной переработки включает оптовые поставки производителями товаров, которые являются основным сырьем для производства новых товаров (мука и сахар — в кондитерскую промышленность), а также оптовые поставки торговыми базами товаров того же назначения промышленности.

Абсолютный прирост объема розничного товарооборота ΔO , руб., характеризуется его увеличением за анализируемый (отчетный) период:

$$\Delta O = O_1 - O_0,$$

где O_1 и O_0 — объем розничного товарооборота соответственно за отчетный и базисный периоды (в сопоставимых ценах), руб.

Абсолютный прирост объема розничного товарооборота по плану, руб., определяется по формуле

$$\Delta O_{пл} = O_{пл} - O_0,$$

где $O_{пл}$ — объем розничного товарооборота по плану, руб.

Абсолютный прирост розничного товарооборота за счет увеличения численности населения $\Delta O (H)$, руб., определяется по формуле

$$\Delta O (H) = (\bar{H}_1 - \bar{H}_0) \bar{O}_{H_0},$$

где $\bar{H}_1$ и $\bar{H}_0$ — среднегодовая численность населения соответственно в отчетном и базисном периоде, чел.; $\bar{O}_{H_0}$ — розничный товарооборот в среднем на душу населения в базисном периоде, руб.

Абсолютный прирост розничного товарооборота за счет изменения товарооборота на душу населения $\Delta O (O_H)$, руб., определяется по формуле

$$\Delta O (O_H) = (\bar{O}_{H_1} - \bar{O}_{H_0}) \bar{H}_1,$$

где $\bar{O}_{H_1}$ — розничный товарооборот в среднем на душу населения в отчетном периоде в сопоставимых ценах, руб.

Баланс товарного обеспечения розничного товарооборота — соотношение объемов товарных ресурсов по источникам поступления в розничную торговлю и их использование по направлениям. Плановый и отчетный баланс товарного обеспечения, тыс. руб., составляется следующим образом:

Товарные ресурсы	Использование товарных ресурсов
Рыночные фонды	Розничный товарооборот
Наценка общественного питания	Рост товарных запасов
Сокращение товарных запасов в розничной торговле	Снижение цен и уценка товаров
Повышение розничных цен . .	Товарные потери
Итого	Итого

Дополнительно к балансу товарного обеспечения составляются таблицы о поступлении рыночных фондов отдельных видов товаров по источникам.

Товарный баланс служит методом проверки, взаимосвязи и совершенствования статистической и бухгалтерской отчетности.

Влияние на объем товарооборота трудовых факторов. Приняв в качестве таких факторов среднесписочную численность работников $\bar{P}$, число рабочих дней на одного работника D и среднедневную его выработку $\bar{W}_d$, объем товарооборота O , руб., можно определить по формуле

$$O = \bar{P} D \bar{W}_d,$$

а общий прирост объема товарооборота ΔO , руб., — по формуле

$$\Delta O = \bar{P}_1 D_1 \bar{W}_{d_1} - \bar{P}_0 D_0 \bar{W}_{d_0},$$

где 1 и 0 — соответственно отчетный и базисный период.

Мера влияния изменения каждого фактора определяется по табл. 1.

1. Расчет влияния трудовых факторов на объем товарооборота

Фактор	Индекс фактора	Влияние динамики фактора на объем товарооборота		
		в абсолютной сумме, руб	в %	
			к итогу	к базисному товарообороту
Среднесписочная численность работников $\bar{P}$, чел.	$\bar{J}_{\bar{P}} = \bar{P}_1 / \bar{P}_0$	$\Delta O(\bar{P}) = O_0(J_{\bar{P}} - 1)$	$\Delta O(\bar{P}) \times 100 / \Delta O$	$\Delta O(\bar{P}) 100 / O_0$
Число рабочих дней на одного работника D	$\bar{J}_D = D_1 / D_0$	$\Delta O(D) = O_0 \bar{J}_{\bar{P}} (J_D - 1)$	$\Delta O(D) \times 100 / \Delta O$	$\Delta O(D) 100 / O_0$
Среднедневная выработка работника $\bar{W}_d$, руб./чел	$\bar{J}_{\bar{W}_d} = \bar{W}_{d1} / \bar{W}_{d0}$	$\Delta O(\bar{W}_d) = O_0 \bar{J}_{\bar{P}} J_D (J_{\bar{W}_d} - 1)$	$\Delta O(\bar{W}_d) \times 100 / \Delta O$	$\Delta O(\bar{W}_d) 100 / O_0$
Итого товарооборот O , руб	$J_0 = J_{\bar{P}} J_D J_{\bar{W}_d}$	$\Delta O = O_1 - O_0 = \Delta O(\bar{P}) + \Delta O(D) + \Delta O(\bar{W}_d)$	100	$\Delta O \cdot 100 / O_0 = (J_0 - 1) 100$

Индекс сезонности $i_{\text{сез}}$ %, представляет относительную меру устойчивых внутригодовых колебаний продажи товаров и определяется по формуле

$$i_{\text{сез}_j} = 100 \bar{y}_j / \bar{y},$$

где $i_{\text{сез}_j}$ — индекс сезонности за j -й месяц (квартал); $\bar{y}_j$ — средний уровень продажи товаров за j -й месяц (квартал), который вычисляется по формуле $\bar{y}_j = \sum y_{jk} / n$ (y_{jk} — продажа в j -м месяце или квартале k -го года; $k = 1, 2, \dots, n$, руб.; n — число учетных лет; $n \geq 3$); $\bar{y}$ — общий средний уровень продажи товаров за месяц (квартал) за все учетные годы, который определяется как частное от деления суммы продажи за все месяцы (кварталы) всех учетных лет на число месяцев (кварталов) за эти годы, руб.

Такой метод оценки сезонности применяют в тех случаях, когда объем продажи товаров сравнительно мало изменяется на протяжении изучаемого периода (учетных лет). Если же объемы продажи от года к году существенно изменяются, то необходимо предварительно элиминировать основную тенденцию изменения объема продажи (см. «Коэффициент сезонности»).

Индекс физического объема розничного товарооборота на душу населения $J_{\bar{O}_q}$ характеризует изменение во времени реализованной товарной массы, приходящейся в среднем на душу населения, и определяется по формулам

$$J_{\bar{O}_q} = (\sum p_{0q1} / \bar{H}_1) / (\sum p_{0q0} / \bar{H}_0)$$

или исходя из взаимосвязи индексов

$$J_{\bar{O}_q} = J_q / J_{\bar{H}},$$

где $\sum p_{0q1}$ и $\sum p_{0q0}$ — объем розничного товарооборота соответственно в отчетном и базисном периоде в сопоставимых ценах (см. «Переоценка фактического товарооборота в сопоставимые цены»), руб.; J_q — общий индекс физического объема товарооборота; $J_{\bar{H}}$ — индекс среднегодовой численности населения.

Коэффициент звенности товародвижения $K_{\text{зв}}$ характеризует количество торговых звеньев, через которые проходит товар на пути от производства до потребителя:

$$K_{\text{зв. тд}} = (O + O_{\text{ск}})/O,$$

где $O_{\text{ск}}$ — объем оптового складского товарооборота, руб.

Этот показатель называют также коэффициентом складской звенности.

Коэффициент инкассации товарооборота $K_{\text{инк}}$, %, характеризует удельный вес торговой выручки, инкассированной Госбанком СССР, в общем объеме розничного товарооборота и определяется по формуле

$$K_{\text{инк}} = B_{\text{т. г}} \cdot 100/O,$$

где $B_{\text{т. г}}$ — торговая выручка за данный период, сданная в Госбанк СССР, руб.

Разность между объемом розничного товарооборота и торговой выручкой, инкассированной Госбанком СССР, отражает сумму безналичных расчетов по мелкооптовому товарообороту и на текущие расходы торговых организаций из выручки.

Коэффициент напряженности плана по объему товарооборота $K_{\text{нап}}^{\text{пл}}$, руб., определяется по формуле

$$K_{\text{нап}}^{\text{пл}} = \frac{\text{Плановый объем товарооборота}}{\text{Нормативное значение этого же показателя}}.$$

Нормативному значению товарооборота соответствует такой его объем, при котором рационально используется на нормативном уровне мощность торгового предприятия (см. «Максимально возможный оборот магазина»).

Коэффициент сезонности $K_{\text{сез}}$, %, представляет относительную меру сезонных колебаний продажи товаров от выравненных уровней и определяется по формуле

$$K_{\text{сез}j} = \bar{y}_j 100 / \bar{y}_{tj},$$

где $K_{\text{сез}j}$ — коэффициент сезонности за j -й месяц (квартал), $\bar{y}_{tj}$ — выравненный средний уровень продажи товаров за j -й месяц (квартал), который определяется обычно на основе аналитического выравнивания (чаще всего по уравнению прямой) средних помесечных (поквартальных) эмпирических объемов продажи, руб.

Коэффициент сезонности отражает сезонную колеблемость продажи товаров при элиминировании основной тенденции роста продажи, но не исключая влияния случайных факторов на колебания продажи. Для дополнительного исключения влияния случайных факторов необходимо выявить сезонную волну (см. «Сезонная волна»).

Коэффициент эластичности продажи товаров $K_{\text{эл}}$ показывает, на сколько процентов изменится спрос при изменении факторного показателя на 1%, и определяется по формуле

$$K_{\text{эл}} = (\Delta O/O) / (\Delta X/X),$$

где O — объем товарооборота (ΔO — его абсолютный прирост), руб.; X — уровень факторного показателя, например, средний душевой доход (ΔX — его прирост), руб.

Такой показатель называется коэффициентом эластичности товарооборота (спроса) от душевого дохода. В качестве факторного показателя может быть численность населения, цены и т. д. Соответственно это учитывается в названии коэффициента эластичности.

Максимально возможный оборот магазина $O_{\text{макс}}$, руб., определяется как наибольший целесообразный объем продажи, исходя из величины торговой площади предприятия $S_{\text{т}}$ и норматива оборота на 1 м² торговой площади O_s^N .

$$O_{\text{макс}} = S_{\text{т}} O_s^N.$$

Норматив оборота на 1 м² торговой площади устанавливается вышестоящей организацией или самим предприятием.

Мелкооптовый оборот представляет продажу из розничной торговой сети и специализированных мелкооптовых баз торговых организаций товаров за счет

рыночного фонда учреждениям социально-культурного типа (санатории, больницы и т. д.) и предприятиям для их продовольственных и хозяйственных (непроизводственных) нужд, а также колхозам.

Общий индекс физического объема товарооборота J_q характеризует динамику продажи товаров в сопоставимых ценах и вычисляется по формулам

$$J_q = \sum p_0 q_1 / \sum p_0 q_0 \text{ или } J_q = (\sum p_1 q_1 / J_p) / \sum p_0 q_0,$$

$$\text{или } J_q = \sum (p_1 q_1 / i_p) / \sum p_0 q_0,$$

или исходя из взаимосвязи индексов

$$J_q = J_{pq} / J_p,$$

где J_p и i_p — соответственно общий и индивидуальный индекс цен, J_{pq} — индекс товарооборота в фактических ценах.

Объем розничного товарооборота представляет оборот предприятий розничной торговли, который включает продажу товаров населению и мелкооптовый оборот. Подробный перечень продаваемых товаров, включаемых в состав товарооборота предприятий розничной торговли, приводится в «Отраслевых особенностях определения объема розничного товарооборота» (раздел А).

Ожидаемое выполнение плана объема розничного товарооборота $ВП_{ож}^{\%}$, %, — наиболее вероятный уровень относительной величины выполнения плана товарооборота за какой-либо период (обычно за год):

$$ВП_{ож}^{\%} = O_{ож} / 100 / O_{пл},$$

где $O_{ож}$ — ожидаемый в текущем году объем розничного товарооборота в плановых ценах (см. «Ожидаемый объем розничного товарооборота за год»), руб.; $O_{пл}$ — плановый объем розничного товарооборота на тот же год, руб.

Ожидаемый объем розничного товарооборота за год $O_{ож}$, руб., определяется, когда еще нет данных о фактическом товарообороте за весь текущий год, по формуле

$$O_{ож} = O_{1ф} + O_{1пл}^{ост} + O_{2ф} + O_{2пл}^{ост} J_{ож}^{в.пл},$$

где $O_{1ф}$ — фактический объем товарооборота по товарным группам, по которым не наблюдается значительного перевыполнения плана за истекший период текущего года, руб.; $O_{1пл}^{ост}$ — плановый объем товарооборота по тем же товарным группам на оставшийся период текущего года, руб.; $O_{2ф}$ — фактический объем товарооборота по товарным группам, по которым наблюдается значительное перевыполнение плана товарооборота за истекший период текущего года, руб.; $O_{2пл}^{ост}$ — плановый объем товарооборота по тем же товарным группам на оставшийся период текущего года, руб.; $J_{ож}^{в.пл}$ — индекс выполнения плана товарооборота по тем же товарным группам за истекший период текущего года ($J_{ож}^{в.пл} = O_{2ф} / O_{2пл}$).

Если в текущем году цены изменились, то ожидаемый оборот должен быть пересчитан по сопоставимым (плановым) ценам, руб.:

$$O_{ож}^c = O_{ож}^{(1)} + O_{ож}^{(2)} / J_p,$$

где $O_{ож}^c$ — ожидаемый объем розничного товарооборота в сопоставимых ценах, руб.; $O_{ож}^{(1)}$ — часть ожидаемого оборота за период до изменения цен, руб.; $O_{ож}^{(2)}$ — часть ожидаемого оборота за период после изменения цен, руб.

Отраслевые особенности определения объема розничного товарооборота. В соответствии с Инструкцией по учету розничного товарооборота и товарных за-

пасов в государственной и кооперативной торговле [6] розничный товарооборот делится на товарооборот предприятий розничной торговли и товарооборот предприятий общественного питания

А. В состав товарооборота предприятий розничной торговли включается, следующая продажа населению: товаров из розничной сети (магазинов, лавок, аптек, палаток, ларьков, киосков, автоматов, развозной, разносной сети) за наличный расчет, а также в кредит с рассрочкой платежа, по расчетным чекам государственных трудовых сберегательных касс и по перечислениям со счетов вкладчиков; сахара с сахарных заводов при государственных закупках сельскохозяйственных продуктов; печатных изданий (книг, газет, журналов) по подписке; горюче-смазочных материалов индивидуальным владельцам транспортных средств; запасных частей и других средств ухода для легковых автомобилей, мотоциклов и т. д. населению автозаправочными станциями общего пользования.

Кроме этого, сюда входит выручка за ремонт и техническое обслуживание автомобилей индивидуальных владельцев, включая стоимость израсходованных на ремонт запасных частей, из мастерских одежды, белья и обуви, изготовленных по индивидуальным заказам населения из материалов мастерских, из мастерских за пошив одежды, белья и обуви из материалов заказчиков, включая стоимость приклада, израсходованного мастерскими; из мастерских за ремонт для населения швейных изделий, головных уборов, обуви, трикотажных и меховых изделий, а также предметов культурно-бытового назначения и хозяйственного обихода, включая стоимость израсходованных при ремонте материалов и запасных частей, принадлежащих мастерским; выручка за ремонт квартир и строительство индивидуальных домов, дач, гаражей для населения, выполняемых ремонтными предприятиями организаций бытового обслуживания, коммунального хозяйства и другими специализированными организациями по ремонту и строительству жилищ для населения, включая стоимость израсходованных при ремонте и строительстве материалов и запасных частей, принадлежащих ремонтным организациям, сельскохозяйственных продуктов, скота и птицы непосредственно из совхозов и подсобных хозяйств; топлива, лесоматериалов и других строительных материалов со складов промышленных и транспортных предприятий, а также продажа домов предприятиями и организациями; товаров через комиссионные магазины государственной торговли; выручка магазинов за доставку продовольственных товаров населению на дом, за раскрой тканей, за продажу населению порожней тары; потребительской кооперацией сельскохозяйственных продуктов по ценам, сложившимся на местных рынках; выдача товаров-выигрышей по денежно-вещевой лотерее, форменного обмундирования и спецодежды как из торговой сети, так и со складов материально-технического снабжения.

В состав розничного товарооборота включается также продажа товаров рыночного фонда из розничной торговой сети и мелкооптовых баз торгующих организаций учреждениям, организациям, предприятиям и колхозам — продовольственных товаров для обслуживаемых ими контингентов населения и непродовольственных товаров — для их текущих хозяйственных нужд.

В розничный товарооборот государственной и кооперативной торговли не включаются: продажа товаров из розничной сети и складов другим торговым предприятиям или торгующим организациям, а также организациям и предприятиям общественного питания для последующей продажи, продажа товаров из розничной сети и складов государственным организациям и предприятиям, в том числе и совхозам для производственных нужд, продажа совхозам мебели, оборудования для общежитий и столовых, комплектов постельных принадлежностей, обоев и шорных изделий; продажа учебным заведениям наглядных пособий, лабораторных принадлежностей, специальной учебной мебели, инвентаря оборудования и др.; продажа спорттоваров спортивным обществам, отпуск продовольственных товаров воинским частям, МВД СССР; продажа розничными торговыми предприятиями населению проездных билетов на все виды городского пассажирского транспорта, лотерейных билетов, выручка бытовых предприятий (парикмахерских, бань и др.), фотографий, зрелищных предприятий, стадионов и других предприятий, продажа населению почтовых марок, конвертов с марками, почтовых открыток отделениями связи.

Стоимость стеклянной посуды в розничном товарообороте торговых предприятий и торгов не учитывается (стоимость стеклянной посуды, проданной в отчетном периоде населению с товаром, исключается из суммы торговой выручки).

Б. В составе товарооборота предприятий общественного питания выделяется два вида продажи: 1) продажа продукции собственного производства и 2) продажа покупных товаров

К продукции собственного производства общественного питания относятся готовые изделия и полуфабрикаты, выработанные на кухне или в подсобных производственных цехах данного предприятия или данной организации общественного питания путем тепловой или холодной обработки сырья и продуктов, независимо от того, как реализуется эта продукция.

К покупным относятся товары, приобретаемые предприятием общественного питания со стороны и продаваемые населению без всякой обработки.

Объем розничного товарооборота общественного питания по предприятию определяется как сумма розничной продажи продукции собственного производства и продажи покупных товаров. Объем розничного товарооборота по организации в целом (трест, ОРС и т. д.) является суммой объемов розничного товарооборота предприятий данной организации.

В розничный товароборот общественного питания не включается оптовая продажа полуфабрикатов, кулинарных и кондитерских изделий торгующим организациям и предприятиям, а также организациям и предприятиям общественного питания; стоимость сырья заказчика; выручка парикмахерских, бильярдных, танцевальных залов и других бытовых предприятий, принадлежащих организациям и предприятиям общественного питания, а также выручка за просмотр концертных программ.

Розничный товароборот характеризует объем деятельности торговли как отрасли народного хозяйства, а также отдельных организаций (предприятий) торговли и общественного питания. Он завершает процесс обращения товаров, которые вступают в сферу личного потребления, и включает два вида оборотов: продажа товаров из розничной сети (см. «Объем розничного товарооборота») и оборот сети общественного питания (см. «Товарооборот предприятий общественного питания»).

Розничный товароборот на душу населения $\bar{O}_H$, руб./ чел., характеризует объем розничного товарооборота, приходящийся в среднем на душу населения в данном году

$$\bar{O}_H = O/\bar{N}.$$

Этот показатель широко используется для определения динамики среднедушевого товарооборота (см. «Индекс физического объема розничного товарооборота на душу населения»).

Сезонная волна $\bar{K}_{\text{сез}}$, %, представляет усредненную относительную меру сезонных колебаний продажи товаров, освобожденную от влияния основной тенденции изменения объема продажи и влияния на его колебания случайных факторов:

$$\bar{K}_{\text{сез}_j} = \sum K_{\text{сез}_j k} / n,$$

где $\bar{K}_{\text{сез}_j}$ — сезонная волна за j -й месяц (квартал); $K_{\text{сез}_j k}$ — коэффициент сезонности за j -й месяц (квартал) k -го года (см. «Коэффициент сезонности»), %; n — число учетных лет.

Среднегодовой темп прироста объема товарооборота $\bar{i}_0$, %, показывает, на сколько процентов увеличивался объем товарооборота в среднем за год в анализируемом периоде, и определяется по одной из следующих формул:

$$\bar{i}_0 = \left(\sqrt[n-1]{O_k / O_n} - 1 \right) 100 \text{ или } \bar{i}_0 = \bar{T}_0 - 100,$$

где O_k и O_n — объем товарооборота соответственно за конечный (последний) и базисный (начальный) год анализируемого периода в сопоставимых ценах, руб.; n — число лет в анализируемом периоде; $\bar{T}_0$ — среднегодовой темп роста объема товарооборота, %.