



Рисунок 1. Структура распределения потребительских расходов домашними хозяйствами Приморского края в 2005-2006 году (в процентах)

Одним из критериев оценки качества благосостояния населения является доля средств в семейном бюджете, затрачиваемых на продовольственные товары. Расходы на питание включая питание вне дома, выросли к уровню прошлого года, на 22 процента и составляли 2104 рубля в месяц на человека.

Если рассмотреть изменение удельного веса расходов на питание (включая алкоголь) и их распределение между группами населения с различными доходами, то можно заметить, что расходы на покупку продуктов питания в семьях с высоким достатком были в 6 раз выше, чем в семьях с низким достатком, по сравнению с прошлым периодом, но это говорит не только о том, что потребление продуктов в данной группе выше, но и о покупке более качественной и дорогой продукции. Жители города тратили на покупку продуктов питания в 1.6 раза больше, чем жители сельской местности, сказывается фактор ведения личного подсобного хозяйства. В общей сумме расходов малообеспеченных семей на покупку продуктов питания доля расходов на хлеб и хлебобулочные изделия составила 23%, против расходов высоко обеспеченных семей 15%. Расходы на покупку молока и молокопродуктов семьи с низкими доходами затрачивают 10%, семьи с высокими доходами 17%. На овощи и фрукты затрачивается у малообеспеченных домохозяйств 6% и 3,5% от общих расходов, у зажиточных семей 8% и 7% соответственно.

Дифференциация потребительских расходов домохозяйств с различным уровнем доходности объясняется тем, что наиболее обеспеченная часть населения расходует свой бюджет на более дорогие и качественные продовольственные товары, пользуются более дорогими услугами, взять даже, например, медицину и образование. Часть семейного бюджета расходует на питание вне дома, малообеспеченные же слои населения практически не могут себе позволить данного удовольствия. В крае на сегодняшний день реализуются программы социальной защиты наименее

обеспеченных слоев населения и уже с 2006 года мы можем наблюдать прогрессивное развитие общества, в котором мы живем.

ТЕХНОЛОГИИ БИЗНЕСА ПРИ ОЦЕНКЕ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

Либеровская С.В.

*Братский государственный университет,
Братск, Россия*

В настоящее время, в условиях жесткой конкуренции, благополучие и коммерческий успех торгового предприятия всецело зависят от того, насколько эффективна его деятельность, которая должна быть ориентирована только на прибыльное, рентабельное хозяйствование. Все операции по организации торгово-оперативных процессов и управление ими с целью достижения высокой экономической эффективности работы связаны, прежде всего, с рациональной организацией хозяйственных связей с поставщиками товаров. Это в свою очередь способствуют планомерному развитию экономики, сбалансированности спроса и предложения, своевременной поставке продукции и товаров народного потребления покупателям в полном объеме и ассортименте. Это позволит обеспечить магазину бесперебойную торговлю всеми товарами в соответствии с ожидаемым покупательским спросом. В связи с этим актуальным становится совершенствование организации хозяйственных связей с поставщиками.

Таким образом, торговым предприятиям следует систематически оценивать деятельность поставщиков, по вопросам выполнения договора по объему поставки. При этом фактический объем поставки сравнивается с договорной величиной и при обнаружении несоответствия определяются размеры недопоставки. Для рыночных отношений характерной чертой должно быть скрупулезное соблюдение договоренностей, в том числе и по объему поставки. Избыточные товары замедляют товарооборот, могут осесть в товаро-

проводящей системе вызывая неоправданные издержки.

Рассмотрим эффективность деятельности поставщиков товаров ООО "Сибтранссервис" (г. Братск, Иркутская обл.). Основными видами деятельности фирмы являются: производство и реализация товаров народного потребления, розничная торговля продовольственными товарами, в том числе вино-водочными и табачными изде-

лиями. Наибольшее количество поставщиков, с которыми сотрудничает фирма приходится на долю алкогольной продукции – 24%. Предприятие уделяет больше внимания формированию ассортимента именно данной группы товаров. Таким образом, рассмотрим эффективность работы именно этих поставщиков.

На основе данных табл. 1 проведен анализ выполнения договорных обязательств.

Таблица 1. Структура поставки алкогольной продукции.

Поставщики	Поставка, шт		Цена, руб./ед.		Стоимость поставки, тыс. руб.		
	по договору, q_{jd}	фактически, q_{jf}	по договору, p_{jd}	фактически, p_{jf}	по договору, $p_{jd} \cdot q_{jd}$	фактически, $p_{jf} \cdot q_{jf}$	фактически в ценах договора, $p_{jd} \cdot q_{jf}$
ООО «МосПродукт»	50	50	330	400	16,5	20	16,5
ООО «Центр»	366	365	92	120	33,7	43,8	33,6
ООО Торговый дом «Риэлти-Диалог»	202	190	100	120	20,2	22,8	19
ООО «АИБЕ»	96	95	20	30	1,9	2,9	1,9
ООО «Фантом»	1130	1130	65	90	73,5	101,7	73,5
ООО «Братск-Алко»	236	225	60	110	14,2	24,8	13,5
ИП Большедворский	95	95	40	60	3,8	5,7	3,8
ООО «Сервико-Братск»	178	175	20	25	3,6	4,4	3,5
Итого:	2353	2325	-	-	167,4	226,1	165,3

Судя по итогам граф 2-й и 3-й табл. 1, условия договора по количеству поставляемых товаров не выполнены. Недопоставка составила 1,2% или 28 единиц товара:

$$I_{D(q)} = \frac{2325}{2353} = 0,988 \text{ или } 98,8\% \quad \Delta_{D(q)} = 2325 - 2353 = -28 \text{ ед.}$$

Однако ООО «Сибтранссервис» в результате инфляции пришлось заплатить за фактически поставленные товары на 47%, или 58,7 тыс. руб. больше, чем было предусмотрено договором:

$$I_{D(pq)} = \frac{246,1}{167,4} = 1,47 \text{ или } 147\% \quad \Delta_{D(pq)} = 226,1 - 167,4 = 58,7 \text{ тыс. руб.}$$

Средняя цена одной единицы товара выросла против договорных условий в 1,4 раза:

$$\bar{p}_d = \frac{\sum_j p_{jd} q_{jd}}{\sum_j q_{jd}} = \frac{167,4}{2353} = 0,071 \text{ тыс. руб.} = 71 \text{ руб.}$$

$$\bar{p}_f = \frac{\sum_j p_{jf} q_{jf}}{\sum_j q_{jf}} = \frac{226,1}{2325} = 0,097 \text{ тыс. руб.} = 97 \text{ руб.} \quad I_p = \frac{\bar{p}_f}{\bar{p}_d} = \frac{97}{71} = 1,366 \text{ или } 136,6\%$$

Это произошло как в результате роста цен, так и вследствие невыполнения условий договора по количеству и ассортименту поставки. За счет роста цен стоимость поставки выросла по сравнению с договором в 1,3 раза, или на 60,8 тыс. руб.:

$$I_{D(p)} = \frac{226,1}{165,3} = 1,368 \text{ или } 136,8\% \quad \Delta_{D(p)} = 226,1 - 165,3 = 60,8 \text{ тыс. руб.}$$

Влияние несоблюдения условий поставки проявляется в индексе поставки в сопоставимых ценах, отражающего отклонения фактического количества поставленных товаров и их ассортимента от условий договора. За счет названных факторов стоимость товаров, наоборот, снизилась на 0,3%, или на 2,1 тыс. руб.:

$$I_{D(\text{ФИЗ. ОБЪЕМА ПОСТАВКИ})} = \frac{165,3}{167,4} = 0,997 \text{ или } 99,7\%$$

$$\Delta_{D(\text{ФИЗ. ОБЪЕМА ПОСТАВКИ})} = 165,3 - 167,4 = -2,1 \text{ тыс. руб.}$$

Далее следует проанализировать выполнение условий договора по ассортименту поставки. Удобнее воспользоваться упрощенным вариантом расчета индекса структурных/ассортиментных сдвигов, поскольку она позволяет определить отклонение и в абсолютных цифрах. Для этого на основе данных табл. 1 строится табл. 2.

Таблица 2. Расчет показателей, характеризующих ассортиментные сдвиги в поставке.

Поставщики	Поставка, шт.			Удельный вес ассортиментных видов, % к итогу			Стоимость поставки, руб. в расчёте на 100 ед.	
	по договору, q_{jd}	фактически, q_{jf}	отклонение, Δq	по договору, d_{jd}	фактически, d_{jf}	отклонение Δd	по договору, $d_{jd} \cdot q_{jd}$	фактически в договорных ценах, $d_{jd} \cdot q_{jf}$
ООО «МосПродукт»	50	50	0	2,1	2,1	0	693	840
ООО «Центр»	366	365	-1	15,6	15,7	+ 0,1	1435,2	1884
ООО Торговый дом «Риэлти-Диалог»	202	190	-12	8,6	8,24	- 0,36	860	988,8
ООО «АИБЕ»	96	95	-1	4,1	4,08	- 0,02	82	122,4
ООО «Фантом»	1130	1130	0	48,0	48,6	+ 0,6	3120	4374
ООО «Братск-Алко»	236	225	-11	10,0	9,7	- 0,3	600	1067
ИП Большедворский	95	95	0	4,0	4,08	+ 0,08	160	244,8
ООО «Сервико-Братск»	178	175	-3	7,6	7,5	- 0,1	152	187,5
Итого:	2353	2325	-28	100	100	-0,78	7102,2	9708,5

Исчисленный по данным таблицы 2 индекс ассортиментных сдвигов показал, что в результате несоблюдения договорных условий поставки по ассортименту стоимость поставки возросла на 36,7%, или на 60,59 тыс. руб.

$$I_{D(\text{асс. сдвигов})} = \frac{9708,5}{7102,2} = 1,367 \text{ или } 136,7\%$$

$$\Delta_{D(\text{асс. сдвигов})} = (9708,5 - 7102,2) \cdot \frac{2325}{100} = 60596 \text{ руб. или } 60,596 \text{ тыс. руб.}$$

Недовыполнение договора в натуральном выражении, как уже отмечалось, составило 28 ед., или 1,2%. В стоимостном выражении это можно оценить, если распространить коэффициент прироста отклонения на стоимость товара по условиям договора:

$$\Delta_{D(Iq)} = \sum_j^k p_{jd} q_{jd} \cdot \left(\frac{\sum_j^k q_{jf}}{\sum_j^k q_{jd}} - 1 \right) = 167,4 \cdot (0,988 - 1) = -2,009 \text{ тыс. руб.}$$

Произведенные расчеты позволяют смоделировать отклонение стоимости фактической поставки от договорной за счет трех факторов: количества поставленных товаров, изменения цен и ассортиментных отклонений:

- мультипликативная модель: $1,847 = 0,988 \cdot 1,367 \cdot 1,368$;
- аддитивная модель (тыс. руб.): $119,307 = (-2,089) + 60,8 + 60,596$.

Это означает, что фактическая стоимость поставки увеличилась по сравнению с договором на 84,4%, или на 119,307 тыс. руб. Во-первых, стоимость поставленных товаров сократилась на 0,3%, или на 2,1 тыс. руб., в результате того, что их количество не достигло уровня, предусмотренного планом. Во-вторых, фактическая цена оказалась выше договорной. В-третьих, фактический ассортимент отличается от условий, обусловленных договором. Также из табл. 1 следует, что из всех поставщиков алкогольной продукции

лишь трое выполняют свои обязательства на 100%. Это поставщики фирм ООО «МосПродукт», ИП Большедворский и ООО «Фантом». У трех фирм наблюдается незначительные отклонения в поставках. Так ООО «Центр» не выполнил свои обязательства на 0,27%, ООО «АИБЕ» не выполнил свои обязательства на 1,04%, а ООО «Сервико-Братск» на 1,68%. У двух фирм ООО «Братск-Алко» и ООО Торговый дом «Риэлти-Диалог» недопоставка составила 11 и 12 единиц товара соответственно, то есть данные поставщики не выполнили 4,66% и 5,94% своих обязательств.