

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ТОРГОВЛИ И МОДЕРНИЗАЦИЯ ЕЕ ОЦЕНКИ

С.Н. Растворцева
г. Белгород

В настоящее время торговые предприятия должны рассчитывать на собственные ресурсы и резервы, сосредоточивать особое внимание на оценке, анализе и контроле эффективности своей деятельности как материальной основе функционирования предприятия, главного средства финансовой устойчивости и развития. От эффективности использования ресурсов и затрат зависят конечные результаты деятельности любого хозяйствующего субъекта и торговой отрасли в целом.

Оценка эффективности деятельности торгового предприятия представляет собой сложную проблему. Тот факт, что эффективность представлена в различных видах (социальная, экономическая и социально-экономическая), является причиной использования для ее оценки множества показателей.

Для оценки экономической эффективности деятельности предприятий торговли предлагается использовать систему показателей, состоящую из четырех основных групп показателей:

1. Обобщающие аналитические показатели экономической эффективности торговли:

- 1) темп прироста эффективности торговли, в том числе за счет повышения:
 - производительности труда;
 - материалоотдачи;
 - абсолютной эффективности затрат на амортизацию.
- 2) общее сокращение совокупных затрат основных и оборотных средств и затрат по заработной плате, в том числе за счет уменьшения:
 - затрат по заработной плате;
 - материальных затрат;
 - затрат на амортизацию.
- 3) прирост выручки от реализации в абсолютном выражении и в процентах к базовому уровню, в том числе за счет относительной экономии:
 - расходов по оплате труда;
 - материальных затрат;
 - затрат на амортизацию.
- 4) доля прироста выручки от реализации за счет повышения эффективности торгового процесса, в том числе за счет повышения:
 - производительности труда;
 - материалоотдачи;
 - абсолютной эффективности затрат на амортизацию.
- 5) прирост прибыли в результате повышения эффективности торговли, в том числе за счет повышения:
 - снижения закупочной цены и издержек обращения;
 - прироста выручки от реализации вследствие экономии затрат основных фондов, оборотных средств, заработной платы.
- 6) коэффициент эффективности торговли.
- 7) прирост эффективности торговли в сравнении с нормативным уровнем эффективности.

2. Показатели повышения эффективности использования труда:

- 1) темп прироста производительности труда, рассчитанный по выручке от реализации;
- 2) экономия труда в сравнении с уровнем базового года;
- 3) прирост выручки от реализации за счет относительной экономии труда;
- 4) доля прироста выручки от реализации за счет повышения производительности труда;
- 5) прирост прибыли за счет экономии фонда заработной платы и увеличения выручки от реализации в результате повышения производительности труда;
- 6) коэффициент эффективности труда;
- 7) прирост производительности труда в сравнении с ее нормативным уровнем.

3. Показатели повышения эффективности использования затрат на амортизацию основных средств:

- 1) повышение абсолютной эффективности затрат на амортизацию основных фондов;
- 2) относительная экономия затрат на амортизацию;
- 3) прирост выручки от реализации за счет повышения абсолютной эффективности затрат на амортизацию;
- 4) доля прироста выручки от реализации за счет повышения абсолютной эффективности затрат на амортизацию;
- 5) прирост прибыли за счет повышения абсолютной эффективности затрат на амортизацию;
- 6) коэффициент эффективности затрат на амортизацию;
- 7) повышение эффективности затрат на амортизацию в сравнении с нормативным уровнем.

4. Показатели повышения эффективности использования материальных ресурсов:

- 1) повышение материалоотдачи;
- 2) относительная экономия материальных ресурсов;
- 3) прирост выручки от реализации за счет относительной экономии материальных затрат;
- 4) доля прироста выручки от реализации за счет повышения материалоотдачи;
- 5) прирост прибыли за счет повышения материалоотдачи;
- 6) коэффициент эффективности материальных затрат;
- 7) прирост материалоотдачи в сравнении с нормативным уровнем.

С помощью рекомендованных показателей экономической эффективности торговли можно осуществить контроль за эффективностью расходования фонда оплаты труда, дать характеристику эффективности функционирования хозяйственного механизма.

Методика расчета большинства частных показателей экономической эффективности торговли достаточно широко освещена в экономической литературе и не требует дополнительных разъяснений. В связи с этим подробно рассмотрены лишь способы расчета обобщающих показателей эффективности торговли.

Основной обобщающий показатель экономической эффективности торговли – темп прироста эффективности торговли можно рассчитать по формуле 1:

$$\begin{aligned} \Delta \mathcal{E} T &= \left(\frac{B_1}{Z_1} : \frac{B_0}{Z_0} - 1 \right) \cdot 100 = \\ &= \left(\frac{Ц_{з1} + ИО_1 + ПБ_1}{\Phi OT_1 + Z_{oc1} + Z_{of1}} : \frac{Ц_{з0} + ИО_0 + ПБ_0}{\Phi OT_0 + Z_{oc0} + Z_{of0}} - 1 \right) \cdot 100 = \\ &= (K_{эм}^1 : K_{эм}^0 - 1) \cdot 100 \end{aligned} \quad (1)$$

где B_1, B_0 – результат торговой деятельности отчетного и базового периодов, выраженный с помощью показателя выручки от реализации товаров и услуг;

- Z_1, Z_0 – фактические затраты основных и оборотных средств и заработной платы;
- $Ц_{з1}, Ц_{з0}$ – затраты за приобретение товаров у поставщиков в отчетном и базовом периодах;
- $ИО_1, ИО_0$ – издержки обращения торгового предприятия в отчетном и базовом периодах;
- $ПБ_1, ПБ_0$ – балансовая прибыль торгового предприятия в отчетном и базовом периодах;
- $ФОТ_1, ФОТ_0$ – фонд оплаты труда в отчетном и базовом периодах;
- Z_{oc1}, Z_{oc0} – затраты оборотных средств в отчетном и базовом периодах;
- Z_{of1}, Z_{of0} – затраты основных фондов в отчетном и базовом периодах;
- $K_{эм}^1, K_{эм}^0$ – коэффициент эффективности торговли в отчетном и базовом периодах.

В числителе формулы отражается результат торговой деятельности – выручка от реализации товаров и услуг, а в знаменателе – затраты на получение этого результата. В то же время показатель выручки от реализации выражает в денежной форме сумму затрат на приобретение товаров у поставщиков, издержки обращения торгового предприятия и балансовую прибыль, а в знаменателе – фактические затраты всех потребленных ресурсов – затрат труда, расходов основных фондов (через амортизацию), расходов оборотных средств.

Улучшение соотношения результатов и затрат в торговле возможно в том случае, если темпы роста результата будут опережать темпы роста фактических затрат на него: чем более быстрыми темпами улучшается это соотношение, тем выше ежегодный темп прироста эффективности торговли, тем больше коэффициент эффективности торговли, тем больше выручка от реализации товаров на каждую единицу затрат. Следовательно, коэффициент эффективности торговли позволяет сделать вывод об эффективности хозяйствования предприятия, о степени соответствия этой эффективности нормативному ее уровню, а также о возможностях снижения цен на реализуемые товары. Коэффициент эффективности торговли и темп прироста эффективности рассчитываются по следующим формулам:

$$K_{эм} = \frac{B}{Z} \quad (2)$$

$$\Delta B_n = K_{эм}^1 - K_{эм}^0 \quad (3)$$

Коэффициент эффективности торговли целесообразно использовать в торговой деятельности в качестве одного из важнейших показателей, характеризующих результативность затрат, степень повышения эффективности торговой деятельности. Этот показатель можно применять при рейтинговой оценке торговых предприятий, при оценке эффективности торговли в динамике, при контроле выполнения планов.

При анализе экономической эффективности торговли необходимо определить опережение темпов роста результатов деятельности над темпами увеличения затрат основных фондов, оборотных средств и по оплате труда. Необходимо также рассчитать величину такого показателя как относительная экономия расходов по основным фондам, оборотным средствам и труду торгового предприятия за счет интенсификации. Этот показатель предназначен обеспечить взаимосвязь между обобщающими и частными показателями эффективности торговли, показателями экономической эффективности АТП и торговли в целом.

Относительную экономию расходов по основным, оборотным средствам, заработной плате можно рассчитать по формуле:

$$\mathcal{E}_3 = \mathcal{Z}_0 \cdot \frac{B_1}{B_0} - \mathcal{Z}_1 \quad (4)$$

В предложенной системе показателей эффективности торговли целесообразно также определить прирост выручки от реализации за счет повышения экономической эффективности торговли. Использование этого показателя позволит торговому предприятию определить эффект от проведения мероприятий по снижению совокупности затрат. Прирост выручки от реализации за счет повышения экономической эффективности торговли рассчитывается по формулам (5 и 6):

$$\Delta B_3 = \frac{\Delta B \cdot \mathcal{Z}_1 \cdot B_0}{\mathcal{Z}_0 \cdot 100} = \frac{\Delta B \cdot \mathcal{Z}_1}{100} \cdot K_{эм}^0 \quad (5)$$

$$\Delta B_3 = \mathcal{E}_3 \cdot \frac{B_0}{\mathcal{Z}_0} = \mathcal{E}_3 \cdot K_{эм}^0 \quad (6)$$

Абсолютный прирост выручки от реализации за счет относительной экономии совокупных затрат равен относительной экономии этих затрат (\mathcal{E}_3), скорректированных на поправочный коэффициент эффективности торговли ($K_{эм}^0$). Поправочный коэффициент эффективности торговли, в свою очередь, представляет собой отношение выручки от реализации базового периода к совокупным затратам торгового предприятия.

Прирост выручки от реализации будет больше указанной экономии, если в базовом периоде совокупные затраты были меньше выручки от реализации товаров. Прирост выручки от реализации будет меньше указанной экономии, если в базовом периоде фактические совокупные затраты были больше выручки от реализации. Доля прироста выручки за счет повышения эффективности торговли:

$$Д = \frac{\Delta B_3}{\Delta B} \cdot 100 \quad (7)$$

Прирост потенциальной балансовой прибыли ($\Delta ПБ_3$) за счет повышения эффективности торговли рассчитывается по формуле

$$\Delta ПБ_3 = \mathcal{E}_{ио,из} + ПБ_0 \cdot \frac{\Delta B_3}{B_0} \quad (8)$$

Прирост балансовой прибыли за счет повышения эффективности торговли зависит от снижения суммы затрат на приобретение товаров у поставщиков и издержек обращения и увеличения выручки от реализации за счет экономии совокупных затрат. Следует отметить, что увеличение объема выручки от реализации и прирост потенциальной прибыли в сравнении с базовым периодом возможны как за счет увеличения затрат торгового предприятия, так и за счет их относительной экономии. Об эффективности можно говорить лишь в том случае, когда наилучшее распределение ресурсов приводит к максимальному финансовому результату.

Взаимосвязь между основным обобщающим показателем экономической эффективности торговли (темпом прироста эффективности торговли) и частными показателями, отражающими изменения в эффективности использования основных и оборотных средств, можно выразить с помощью формул:

$$\Delta \mathcal{E}Т = \frac{\Delta П_P \cdot Y_{3П}}{100} + \frac{\Delta П_{ОС} \cdot Y_{3ОС}}{100} + \frac{\Delta П_{ОФ} \cdot Y_{3ОС}}{100} + \mathcal{E}_{стр} \quad (9)$$

где $\Delta \mathcal{E}T$ – прирост эффективности торговли за счет изменения структурных соотношений между потребленными ресурсами;

$\Delta \Pi_P, \Delta \Pi_{OC}, \Delta \Pi_{OF}$ – прирост производительности труда, материалоотдачи и фондоотдачи;

$Y_{ЗП}, Y_{Зос}, Y_{Зос}$ – удельный вес затрат труда, оборотных средств и основных фондов.

$$\Delta \mathcal{E}T = \left(\frac{B_1}{B_0} : \frac{Z_1}{Z_0} \right) \cdot 100 = \frac{\mathcal{E}_3}{Z_1} \cdot 100 = \frac{\mathcal{E}_{ЗП} + \mathcal{E}_{OC} + \mathcal{E}_{OF} + \mathcal{E}T_{стр}}{Z_1} \cdot 100 \quad (10)$$

где $\mathcal{E}T_{стр}$ – относительная экономия затрат потребленных ресурсов за счет изменения структуры ресурсов;

$\mathcal{E}_3, \mathcal{E}_{ЗП}, \mathcal{E}_{OC}, \mathcal{E}_{OF}$ – относительная экономия совокупных затрат, затрат труда, оборотных средств и основных фондов.

Взаимосвязь между вторым обобщающим показателем экономической эффективности торговли (относительной экономией совокупных затрат основных и оборотных средств и затрат по заработной плате) и частными показателями, отражающими относительную экономию каждого из ресурсов торговли, можно выразить с помощью следующей формулы:

$$\begin{aligned} \mathcal{E}_3 = \frac{B_1}{B_0} \cdot Z_0 - Z_1 = \\ = \left(\frac{Ц_{ЗП} + ИО_1}{Ц_{ЗП} + ИО_0} \cdot Z_{ЗП0} - Z_{ЗП1} \right) + \left(\frac{З_{OC1}}{З_{OC0}} \cdot Z_{OC0} - Z_{OC1} \right) + \left(\frac{З_{OF1}}{З_{OF0}} \cdot Z_{OF0} - Z_{OF1} \right) \end{aligned} \quad (11)$$

Следовательно, относительная экономия совокупных затрат (\mathcal{E}_3) за счет снижения трудоемкости, материалоемкости и фондоемкости равняется сумме относительной экономии затрат живого труда ($\mathcal{E}_{ЗП}$), материальных затрат ($\mathcal{E}_{Зос}$), затрат на амортизацию ($\mathcal{E}_{Зосф}$) в относительной экономии совокупных затрат.

$$\mathcal{E}_3 = \mathcal{E}_{ЗП} + \mathcal{E}_{Зос} + \mathcal{E}_{Зосф} \quad (12)$$

Взаимосвязь между третьим обобщающим показателем эффективности торговли (приростом выручки от реализации за счет экономии расходов по оплате труда, материальных затрат и затрат на амортизацию) и частными показателями, отражающими такой прирост за счет повышения эффективности использования трудовых ресурсов, основных и оборотных средств, можно рассчитать с помощью следующей формулы:

$$\Delta B_3 = \mathcal{E}_3 \cdot \frac{B_0}{Z_0} = \mathcal{E}_m \cdot + \mathcal{E}_{ос} + \mathcal{E}_ф \quad (13)$$

Таким образом, данная методика позволяет не только определять обобщающий показатель эффективности деятельности торгового предприятия, но и выделять сильные и слабые стороны его деятельности на основе оценки эффективности использования отдельных ресурсов торговли.