

**Терещенко Н.Н.  
Емельянова О.Н.**

# **АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ**

*Допущено учебно-методическим объединением по образованию в области  
производственного менеджмента в качестве учебного пособия для сту-  
дентов, обучающихся по специальности 060800 "Экономика и управление  
на предприятиях торговли и общественного питания»*

**Красноярск 2005**

Федеральное агентство по образованию  
Государственное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
«Красноярский государственный торгово-экономический институт»

Н. Н. Терещенко  
О.Н. Емельянова

# **АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ**

*Допущено учебно-методическим объединением по образованию в области производственного менеджмента в качестве учебного пособия для студентов, обучающихся по специальности 060800 "Экономика и управление на предприятиях торговли и общественного питания»*

**Красноярск 2005**

**УДК 339.17**  
**ББК 65.421**  
**Т 35**

*Рецензенты:* Зав. кафедрой менеджмента ГОУ ВПО «КГТЭИ» д.э.н., проф. Чаплина А.Н.  
Зав. кафедрой экономики и организации отраслей лесного комплекса СибГТУ, к.э.н., проф. Андреева Л. П.

**Терещенко Н.Н., Емельянова О.Н.**

Т 35 Эффективность деятельности предприятия торговли: Учебное пособие/ Н.Н. Терещенко О.Н. Емельянова; Краснояр. гос. торг. – экон. ин-т.- Красноярск, 2005 – 110 с.

В учебном пособии рассматриваются вопросы теории и практики анализа и оценки деятельности предприятий торговли, как одного из важных направлений экономики в современных условиях.

Учебное пособие предназначено для студентов экономических специальностей при изучении курсов «Экономика предприятия», «Экономика торгового предприятия», а также для практических работников торговли.

**УДК 339.17**  
**ББК 65.421**

## ОГЛАВЛЕНИЕ

	ВВЕДЕНИЕ	5
Глава 1	Эффективность как экономическая категория и ее характеристика	6
1.1	Понятие эффекта и эффективности	6
1.2	Виды эффективности и их классификация	14
1.3	Показатели, характеризующие эффективность, и их классификация	19
	Резюме	23
	Контрольные вопросы к главе 1	24
Глава 2	Методические основы оценки эффективности деятельности торгового предприятия	25
2.1	Цель, задачи, принципы оценки эффективности деятельности торгового предприятия	25
2.2	Последовательность проведения оценки эффективности деятельности предприятия торговли, система показателей, ее характеризующих	28
	Резюме	38
	Контрольные вопросы к главе 2	39
Глава 3	Ресурсы предприятия торговли и их характеристика	40
	Резюме	51
	Контрольные вопросы к главе 3	52
Глава 4.	Система показателей оценки эффективности использования отдельных видов ресурсов торгового предприятия	53
4.1.	Показатели эффективности использования основных фондов торгового предприятия	53
4.2	Показатели эффективности использования оборотных средств торгового предприятия	56
4.3	Показатели эффективности использования трудовых ресурсов торгового предприятия	59
	Резюме	62
	Контрольные вопросы к главе 4	64
Глава 5.	Обобщающие показатели оценки эффективности деятельности торгового предприятия	65
5.1	Система интегральных показателей эффективности деятельности торгового предприятия	65
5.2.	Структурирование показателей эффективности деятельности торгового предприятия с позиций различных пользователей информации	74
	Резюме	88
	Контрольные вопросы к главе 5	89
	Задачи для самостоятельного решения	90
	Заключение	104
	Библиографический список	105

## ВВЕДЕНИЕ

В условиях, когда предприятия получили самостоятельность в ведении хозяйства, право распоряжаться ресурсами и результатами труда и несут полную экономическую ответственность за свои решения и действия, их благополучие и коммерческий успех всецело зависят от того, насколько эффективна их деятельность.

Обобщение и анализ методических подходов к оценке эффективности в торговле позволили сделать вывод о том, что вопросы эффективности затрагиваются в тех или иных аспектах в работах всех авторов как в связи с измерением эффективности использования отдельных видов ресурсов, так и в оценке результатов деятельности предприятий. Однако обобщенные методические указания по исследованию эффективности деятельности торговых предприятий отсутствуют. В связи с чем в представленном учебном пособии обобщен материал по оценке эффективности деятельности торговых предприятий, начиная с теоретических аспектов исследуемой темы, заканчивая практическими рекомендациями по оценке эффективности деятельности торговых предприятий.

Цель данного учебного пособия заключается в систематизации материала по вопросам эффективности деятельности торгового предприятия для облегчения усвоения студентами ряда тем, касающихся как оценки ресурсов торгового предприятия, так и комплексной оценки его деятельности.

Учебное пособие рассчитано на широкую аудиторию слушателей: студентов вузов экономических специальностей, аспирантов, а также специалистов - практиков предприятий торговли, решающих задачи, затронутые в учебном пособии.

## **Глава 1. ЭФФЕКТИВНОСТЬ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ И ЕЕ ХАРАКТЕРИСТИКА**

### **1.1. Понятие эффекта и эффективности**

С переходом к рыночным отношениям предприятия получили самостоятельность в управлении и ведении хозяйства, право распоряжаться ресурсами и результатами труда и несут всю полноту экономической ответственности за свои решения и действия. В таких условиях благополучие и коммерческий успех предприятия всецело зависят от того, насколько эффективна его деятельность.

Изучение и учет результатов торгово-хозяйственной деятельности предприятия, выявление причинно-следственных связей между использованными ресурсами и полученными результатами создают основу для научно обоснованного предвидения его состояния в будущем при планировании и прогнозировании.

Результативность, экономическая целесообразность функционирования коммерческой организации измеряются абсолютными и относительными показателями. В связи с этим различают показатели экономического эффекта и экономической эффективности.

В общем виде эффект (от слова «effectus» – исполнение, действие) представляет собой результат, следствие каких-либо причин, действий [7. С. 710].

Обращаясь к философскому пониманию, в соответствии с которым эффект рассматривается как положенная деятельностью сознания цель (искомый результат) и как итог деятельности (достигнутый результат), в соответствие с формализованной моделью получение желаемого эффекта прослеживается связь между понятиями «итог», «результат», «эффект», которые являются взаимозаменяемыми и выражаются абсолютными величинами. Рассмотрение философских подходов к определению эффективно-

сти привело к заключению, что философское понятие эффективности тесно переплетается с понятиями оптимального, совершенного, полезного.

Таким образом, конкретизация понятий эффекта и эффективности позволили определить эти категории, как тесно взаимосвязанные характеристики результативности деятельности, однако, если эффект представляет результат деятельности и может быть как позитивным, так и негативным, то эффективность – это всегда положительная величина, характеризующая прирост результатов в соотношении со средствами их достижения. В зависимости от цели исследования возможно рассмотрение эффективности как удовлетворенности потребностей, целесообразности, результативности или экономичности функционирования предприятия (табл. 1).

Таблица 1

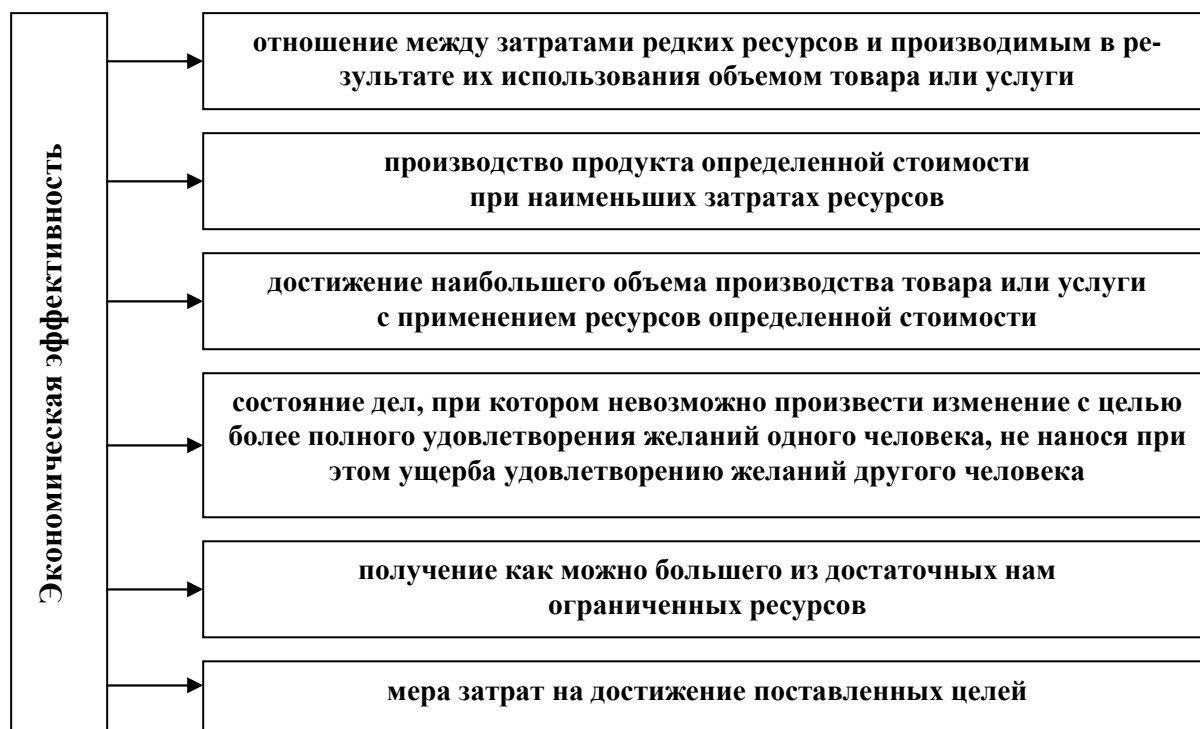
Матрица вариантов оценки эффективности деятельности предприятия в зависимости от целей исследования

Числитель Знаменатель	<b>Потребности</b> (обеспечение функционирования предприятия в условиях безубыточности)	<b>Цель (прибыль)</b>	<b>Результат (эффект)</b>
<b>Результат</b>	удовлетворенность		
<b>Потребности</b>		целесообразность	
<b>Цель</b>			результативность
<b>Затраты</b>			экономичность

В экономическом контексте эффективность – сравнение результатов (в том числе побочных и косвенных) хозяйственной деятельности с затраченными ресурсами: трудовыми, материальными, природными, с основными фондами и др. [50. С. 655].

Экономическая эффективность включает в себя экономические аспекты эффективности технико-экономической и социально-экономической, т. е. отражает и уровень эффективности использования производственных сил общества, и степень достижения цели производства.

Экономическая эффективность (англ. economic effectiveness; нем. econo-mische Effektivitat) представляет собой (рис. 1.1).



**Рис. 1. 1. Содержание экономической эффективности**

Повышение экономической эффективности создает необходимые условия для расширения и обогащения материальной базы народного благосостояния за счет роста производительности труда, повышения фондоотдачи, экономии средств производства и улучшения качества продукции. Таким образом, повышение экономической эффективности является решающим материальным фактором реализации высшей и конечной цели общественного производства. Экономическая эффективность включает в себя и качественную, и количественную стороны, которые в своей совокупности определяют меру данного вида эффективности. Мера экономической эффективности выражает целевую направленность развития общественного производства, воплощается в фонде потребления общества [10. С. 819-820].

Эффективность технико-экономическая (англ. technical-economic effectiveness; нем. Technisch-wirnshaftliche Effektivitat) характеризует уро-



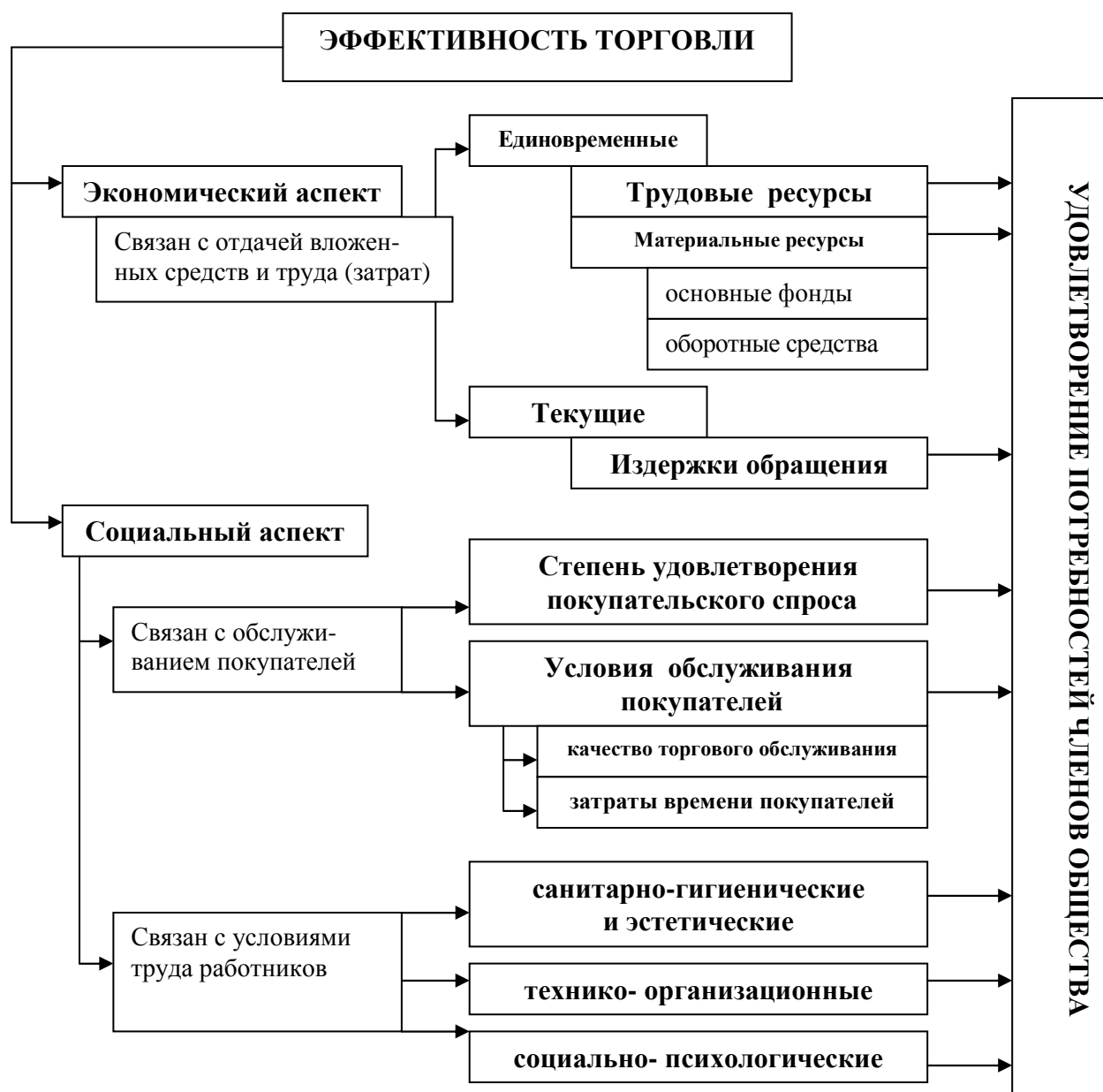
вень развития производительных сил общества и результативности их использования безотносительно к общественному строю, существующим производственным отношениям. Поэтому эффективность технико-экономическая является общей для всех способов производства и дает возможность сопоставления уровней эффективности производства. Эффективность технико-экономическая имеет два аспекта.

1. *Технический аспект* характеризует уровень развития объективных и субъективных факторов производства безотносительно к результатам их фактического использования и отражает: надежность, долговечность, производительность и другие свойства средств труда; качество сырья, материалов, топлива, полуфабрикатов; прогрессивность технологий; уровень квалификации работников и др.

2. *Экономический аспект* характеризует результативность использования факторов производства и отражает: производительность труда; материалоемкость продукции; капиталоемкость и др.

Наиболее полное, в связи со спецификой выполняемых торговой отраслью функций, определение эффективности торговли дано Фридманом А. М. Исходя из этого определения, можно рассматривать эффективность отрасли как единое целое двух составляющих: экономической и социальной, а структуру эффективности торговли можно представить в виде следующей схемы (рис. 1.2).

Определение эффективности необходимо начинать с выбора критериев эффективности, т.е. установления показателя оценки эффективности, раскрывающего ее сущность. Смысл критерия эффективности вытекает из необходимости максимизации получаемых результатов или минимизации производимых затрат, исходя из поставленных целей развития предприятия. Такими целями могут быть обеспечение выживаемости, достижение устойчивого роста, социальная стратегия и др. [47. С. 528].



**Рис. 1.2. Характеристика аспектов эффективности торговли**

Критерий – это целевой показатель, по которому можно судить о достижении определенного уровня эффективности. Для любого предприятия критерием экономической эффективности служит увеличение всего того, что представляет для него ценность в настоящем или будущем, т.е. увеличение богатства [26. С. 211].

В качестве критерия эффективности может выступать как максимизация эффекта при заданных затратах, так и минимизация затрат на достижение заданного эффекта.

Критерии оценки эффективности закладываются авторами в самом ее понятии и наборе показателей, ее характеризующих.

В начале п. 1.1 рассмотрено понятие эффекта, однако до сих пор мы не касались второго показателя, с которым должен соотноситься результат для определения эффективности. Исходя из определения эффективности, в качестве такого показателя выступают «ресурсы» или «затраты».

В общем понимании, «ресурсы – это есть то, без чего вообще невозможна деятельность..., средство и источник сил, необходимой информации, вещества и энергии, обеспечивающих целереализацию» [28. С. 302].

С позиций экономики, это «примененные ресурсы – реальный капитал, который измеряется в стоимостной форме и включает величину основных и оборотных средств». Затратами считают «потребленные ресурсы – т.е. затраты живого и овеществленного труда в виде издержек обращения» [35. С. 111].

При оценке экономической эффективности товарного обращения следует проводить разграничение затрат и соизмерять соответственно эффективность использования авансированной и потребленной стоимости, так как необходимо знать как текущие затраты и соответственно себестоимость полученной единицы эффекта, так и то, как используются ресурсы и какова ресурсоемкость созданной единицы эффекта.

Многообразие форм, в которых выступают затраты, равномерность их осуществления определяют существование в экономической литературе двух подходов к измерению эффективности: затратного и ресурсного (рис. 1.3).

*Затратный подход* построения показателей эффективности нацелен на характеристику эффекта деятельности предприятий, получаемого с каждой единицы совокупных затрат или отдельно затрат живого или овеществленного труда. В общем виде показатель эффективности потребленных ресурсов рассчитывается как отношение реализованной продукции или

прибыли от реализации продукции к стоимости потребленных ресурсов (затрат). На предприятиях торговли в качестве показателя реализованной продукции может приниматься товарооборот в ценах реализации, в качестве прибыли от реализации продукции – прибыль от продаж. Потребленные ресурсы (или затраты) в торговом предприятии рассматриваются как издержки обращения.



**Рис. 1.3. Подходы к определению эффективности предприятия**

*Ресурсный подход* призван характеризовать эффективность использования всех видов ресурсов, которыми располагает предприятие торговли, или использования отдельных видов ресурсов: трудовых, материальных, финансовых. Он отражает результат деятельности предприятия на единицу имеющихся ресурсов.

В общем виде показатель эффективности авансированных (примененных) ресурсов рассчитывается как отношение стоимости реализованной продукции, или прибыли от реализации продукции, к совокупной стоимости авансированных ресурсов. В качестве авансированных ресурсов выступает показатель валюты баланса, представляющий собой всю сумму хозяйственных средств, используемых в обороте предприятия.

Применение одного из подходов к оценке эффективности деятельности предприятия носит ограниченный характер, так как все ресурсы, используемые предприятием в ходе его деятельности, необходимо подразделять на примененные (ресурсы) и потребленные (затраты). Исходя из вы-

шеизложенного, система показателей эффективности деятельности предприятия обобщена автором в виде схемы, представленной на рис. 1.4.



**Рис. 1.4. Система основных показателей эффективности использования ресурсов предприятия торговли на основе затратного и ресурсного подхода**

Применение предложенной системы показателей в практике оценки эффективности деятельности предприятия торговли позволит более детально изучать слагаемые комплексных показателей эффективности, разрабатывать мероприятия по повышению эффективности деятельности как с точки зрения повышения эффективности использования примененных ресурсов, так и с позиций оптимизации стоимости потребленных ресурсов.

Рассмотрев понятие основных категорий «эффект» и «эффективность», перейдем к изучению видов эффективности и показателей, ее характеризующих.

## 1.2. Виды эффективности и их классификация

Изучение работ экономистов, представителей разных временных периодов и разных направлений исследований, позволяет сделать вывод о том, что в настоящее время в экономической литературе не существует единых подходов к выделению видов эффективности и их единой классификации.

Отсутствие единой, научно обоснованной классификации видов эффективности и показателей, ее характеризующих, затрудняет систематизацию этих показателей, последовательность их оценки, выбор оптимального критерия эффективности.

Изучение и обобщение научной и учебной литературы по исследуемому вопросу позволяет сформулировать основные классификационные признаки и выделить соответствующие им виды эффективности (табл. 1.2).

Таблица 1.2

**Классификация видов эффективности**

<i>Признак классификации</i>	<i>Виды эффективности</i>
<b>А</b>	<b>Б</b>
По масштабу	Народно-хозяйственная Отраслевая Отдельного хозяйствующего субъекта Структурного подразделения отдельного хозяйствующего субъекта Отдельного работника
По территориальному признаку	Страны: интернациональная; национальная Отдельного региона Отдельного города Отдельного района и т.д.
По видам эффективности	Экономическая Социальная
По виду деятельности	Эффективность хозяйственной деятельности Эффективность финансовой деятельности Эффективность инвестиционной деятельности
По критерию	Технико-экономическая Социально-экономическая
По фазам воспроизводственного процесса	Эффективность производства общественного продукта Эффективность распределения общественного продукта Эффективность обращения общественного продукта Эффективность потребления общественного продукта

Окончание табл. 1.2

А	Б
По направлениям деятельности	Эффективность производства Эффективность капитальных вложений Эффективность научно-технического прогресса Эффективность научно-технического потенциала Эффективность научно-технической подготовки производства Эффективность реализации Эффективность комбинирования Эффективность затрат
В зависимости от целей расчета	Экономичность Результативность Целесообразность
По видам оценки	Общая Сравнительная Интегральная

Приведем краткую характеристику основных видов эффективности согласно предложенной классификации.

Оценка эффективности производится на всех уровнях управления экономикой, поэтому в соответствии с масштабами оценки можно выделить эффективность народно-хозяйственную, отраслевую, отдельного хозяйствующего субъекта, структурного подразделения, отдельного работника и т.д.

*Народно-хозяйственная эффективность* характеризует эффективность воспроизводства совокупного общественного продукта или действительного процесса производства, взятого в целом, и включает эффективность производства, распределения, обращения и потребления общественного продукта.

В свою очередь, народно-хозяйственная эффективность по фазам воспроизводственного процесса подразделяется на следующие виды:

- эффективность производства общественного продукта;
- эффективность распределения общественного продукта;
- эффективность обращения общественного продукта;
- эффективность потребления общественного продукта.

Обобщающим критерием экономической эффективности общест-

венного производства служит уровень производительности общественного труда, определяемый отношением произведенного национального дохода к средней численности работников, занятых в отраслях материального производства [11. С. 37].

*Отраслевая эффективность* рассчитывается путем исчисления валового общественного продукта, чистого продукта (национального дохода), полученного отраслью на каждый рубль средств, затраченных на развитие производства.

*Эффективность отдельного хозяйствующего субъекта* (эффективность деятельности предприятия) характеризует соотношение результатов к средствам, затраченным на их получение (подробно рассматривается в диссертационной работе).

*Эффективность структурных подразделений* оценивается в основном с целью сравнения результатов деятельности отдельных подразделений, в соревновательных целях.

*Эффективность отдельного работника* характеризует вклад работников в общий результат работы предприятия и в основном характеризуется различными показателями производительности и эффективности труда.

Деление эффективности по территориальному признаку позволяет оценить вклад отдельных регионов в достижение общенациональных целей. В современных условиях все более важное значение приобретает эффективность внешнеэкономических связей и мирового хозяйства, что предопределило деление эффективности страны на *национальную* и *интернациональную*.

Вопросам деления эффективности на экономическую и социальную уделяется большое внимание в экономической литературе, социальный и экономический аспект эффективности рассмотрены в п. 1.1

В зависимости от вида деятельности предприятия можно выделить три вида эффективности:

– *эффективность хозяйственной деятельности* дает оценку эффек-



тивности использования ресурсного потенциала предприятия и характеризуется как частными (фондоотдача, оборачиваемость оборотных средств, производительность труда), так и обобщающими (ресурсоотдача) показателями;

– *эффективность финансовой деятельности* характеризует результативность управления финансами предприятия, отдачу от рационального использования финансовых ресурсов ( доходность капитала, ликвидность и т. д.);

– *эффективность инвестиционной деятельности* оценивается в том случае, если предприятия разрабатывают или участвуют в инвестиционных проектах и характеризуется целой группой показателей (индекс доходности инвестиций, внутренняя норма доходности и т. д.).

Деление эффективности по критерию на технико-экономическую и социально- экономическую было рассмотрено нами в п. 1.1.

Деление эффективности по направлениям деятельности предприятия позволяет оценивать и находить резервы повышения эффекта на всех фазах функционирования предприятия. По этому классификационному признаку выделяют следующие основные виды эффективности:

– *эффективность производства* характеризует результативность производства и определяется как отношение полученного экономического эффекта от производства к ресурсам или затратам, участвующим в процессе производства;

– *эффективность капитальных вложений* определяется как отношение эффекта к капитальным вложениям и характеризуется коэффициентом эффективности капитальных вложений и сроком их окупаемости;

– *эффективность научно-технического прогресса* оценивается как на уровне народного хозяйства (народно-хозяйственная эффективность НТП), так и на уровне отдельных отраслей, предприятий (хозрасчетная эффективность НТП), и рассчитывается как отношение эффекта (роста национального дохода или его части – прибыли) к полному объему ресур-

сов (живого труда и материальных затрат других отраслей и производств), необходимых для функционирования оцениваемого объекта;

– *эффективность научно-технического потенциала* характеризуется отношением экономического эффекта, получаемого обществом вследствие реализации научных достижений (в качестве величины экономии или перерасхода общественных затрат труда), и затратами на совершенствование производства.

Большой интерес представляет деление эффективности в зависимости от целей расчета. По этому классификационному признаку можно выделить три основных вида эффективности [51]:

1) *экономичность* определяется как отношение полученного результата к затратам  $\left( \varepsilon = \frac{P}{Z} \right)$ , выражает экономичность использования средств и ресурсов – эффективность тем выше, чем меньшие затраты позволяют получить один и тот же результат;

2) *результативность* определяется как отношение результата к пре-  
 следовавшимся целям  $\left( \varepsilon = \frac{P}{Ц} \right)$ , выражает степень реализации целей деятельности – эффективность тем выше, чем в большей степени результаты соответствуют целям;

3) *целесообразность* определяется как отношение целей к реальным потребностям, проблемам  $\left( \varepsilon = \frac{Ц}{П} \right)$ , выражает степень рациональности выдвигаемых целей – эффективность тем выше, чем в большей степени цели решают реальные проблемы.

Кроме вышеперечисленных показателей, на наш взгляд, можно предложить дополнительно осуществлять оценку показателей степени удовлетворения потребностей как отношение потребностей к конкретным результатам деятельности.

### 1.3. Показатели, характеризующие эффективность, и их классификация

На основе обобщения существующих точек зрения по вопросам эффективности можно предложить следующую классификацию видов показателей эффективности деятельности торгового предприятия (табл. 1.3).

Таблица 1.3

Классификация видов показателей эффективности деятельности

<i>Признак классификации</i>	<i>Группы показателей</i>
1. В зависимости от степени обобщения и полноты оценки эффективности	Обобщающие
	Частные
2. В зависимости от подхода к оценке ресурсов	Эффективности примененных ресурсов
	Эффективности потребленных ресурсов
3. По экономическому содержанию	Стоимостные
	Натуральные
4. В зависимости от состава показателя	Одноэлементные
	Многоэлементные
5. В зависимости от степени математической формализации	Количественные
	Качественные
6. По отношению к предприятию	Внутренние
	Внешние
7. В зависимости от вида ресурсов	Эффективности использования основных фондов
	Эффективности использования оборотных средств
	Эффективности использования трудовых ресурсов
	Эффективности использования финансовых ресурсов
8. В зависимости от вида деятельности	Эффективности хозяйственной деятельности
	Эффективности экономической деятельности
	Эффективности финансовой деятельности
9. По периоду расчета	Плановые
	Ожидаемые
	Фактические
10. По размеру	Максимальные
	Минимальные
	Оптимальные
11. По методике расчета	Показатели эффективности структуры показателя
	Показатели эффективности результатов

Дадим краткую характеристику основных видов показателей эффективности деятельности в соответствии с предложенной классификацией.

1. В зависимости от степени обобщения и полноты оценки эффек-

тивности показатели делятся на *обобщающие* и *частные*:

– обобщающий показатель призван отражать эффективность использования экономического потенциала (ресурсов) торговли на разных уровнях управления текущими затратами, вызванными товарным обращением, а также степень удовлетворения платежеспособного спроса населения, и давать оценку уровня эффективности торговли. К этим показателям можно отнести ресурсорентабельность, ресурсоотдачу, обобщающий коэффициент качества торгового обслуживания и т. д.;

– частные показатели эффективности торговли призваны определить эффективность использования отдельных элементов процесса труда: основных фондов, особенно их активной части (фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность), оборотных средств и их значительной доли – товарных запасов (оборачиваемость), а также численность занятых в торговле работников (показатель выработки на одного работника);

2. В зависимости от подхода к оценке ресурсов показатели эффективности делятся на две группы:

– *эффективность примененных ресурсов* определяется как отношение результатов деятельности предприятия (эффекта) к стоимости ресурсов и характеризует отдачу используемых ресурсов (фондоотдача, производительность труда, оборачиваемость оборотных средств и т. д.);

– *эффективность потребленных ресурсов* определяется как отношение результата деятельности к сумме затрат предприятия и характеризует отдачу израсходованных средств (амортизациоотдача, зарплатоотдача, зарплаторентабельность и т. д.)

3. По экономическому содержанию:

– *стоимостные* показатели рассчитываются как отношение стоимостных единиц и показывают отдачу на рубль стоимости ресурсов или суммы затрат; (фондоотдача, фондорентабельность, рентабельность оборотных средств и т.д.);

– *натуральные* показатели рассчитываются как отношение объема

эффекта в натуральном выражении ( кг, штуках,) на единицу затраченных ресурсов (объем проданных товаров в единице времени; время, затраченное на реализацию единицы товара, и т. д.)

4. В зависимости от состава показателя выделяют:

– *одноэлементные*, состоящие из одного значения (фондоотдача, производительность труда и т. д.);

– *многоэлементные*, включающие несколько несовместимых (несуммируемых) между собой значений (показатель уровня экономического развития предприятия, комплексный показатель эффективности труда и т. д.).

5. В зависимости от степени математической формализации выделяют количественные и качественные показатели:

– *количественные* показатели определяются на основе математических формул (рентабельность, производительность и т. д.);

– *качественные* показатели выражаются чаще всего социальным эффектом и используются при оценке социальной эффективности (качество торгового обслуживания, культура торговли и т. д.)

6. По отношению к предприятию показатели эффективности его деятельности можно подразделить на внутренние и внешние:

– *внутренние* показатели рассчитываются для оценки эффективности деятельности предприятия с позиций внутренних пользователей информацией (доходность капитала, ликвидность и т. д.);

– *внешние* показатели определяются для оценки эффективности предприятия с позиций внешних пользователей информацией (государство, кредитные учреждения, поставщики товаров и т. д.); к ним можно отнести следующие показатели: доля предприятия на рынке, платежеспособность, кредитоспособность, доходность акций и т. д.

8. В зависимости от вида деятельности выделяют три основных группы показателей:

– *показатели эффективности хозяйственной деятельности* расщчи-

тываются на основе полученного эффекта и совокупности ресурсов предприятия, или их составных частей (товарооборот, приходящийся на 1 м<sup>2</sup> торговой площади; прибыль на одного работника предприятия и т. д.);

– *показатели эффективности экономической деятельности* рассчитываются как отношение экономических результатов хозяйствования (рентабельность оборота, издержкоотдача и т. д.);

– *показатели эффективности финансовой деятельности* определяются на основе показателей баланса предприятия и его приложений (доходность активов, рентабельность совокупного капитала и т.д.)

9. По периоду расчета показатели эффективности могут носить:

– *плановый* характер, т.е. рассчитываться в ходе планирования основных показателей деятельности предприятия (плановый порог рентабельности, плановая производительность труда и т. д.);

– *ожидаемый* характер, т.е. рассчитываться на основе ожидаемого экономического эффекта и средств на его получение (ожидаемая рентабельность, ожидаемая ресурсоотдача и т. д.);

– *фактические* показатели эффективности отражают достигнутую за определенный период времени результативность хозяйствования на предприятии (фактическая фондоотдача, достигнутая рентабельность ресурсов, рентабельность продаж и т. д.).

Совокупность представленных показателей позволяет провести грамотную, глубокую оценку эффективности деятельности предприятий торговли как неотъемлемого условия его конкурентоспособности.

## РЕЗЮМЕ

1. Эффект и эффективность являются показателями, характеризующими результативность деятельности, однако если эффект – это абсолютная величина, которая может иметь как положительное, так и отрицательное значение, то эффективность – всегда положительная величина, характеризующая прирост результатов в соотношении со средствами их достижения.

2. В качестве эффекта при оценке эффективности может быть использован ряд показателей, а в качестве средств могут быть использованы ресурсы или затраты, что предопределяет существование двух подходов к построению показателей эффективности.

3. В зависимости от различных признаков классификации в целях более глубокой оценки эффективности возможно выделение ряда ее видов, которые выделяются по следующим основным классификационным признакам: по масштабу, по виду деятельности, по критерию, по фазам производственного процесса, по направлениям деятельности. В зависимости от целей расчета и т.д.

4. Многообразие направлений оценки эффективности предопределяет выделение разных групп показателей, ее характеризующих, которые также можно классифицировать по ряду признаков, например. в зависимости от степени обобщения и полноты оценки, по экономическому содержанию, в зависимости от состава показателя, в зависимости от степени математической формализации, по отношению к предприятию, в зависимости от вида деятельности, по размеру, по методике расчета и т.д.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ К ГЛАВЕ 1

1. Дайте определение эффекта.
2. Дайте определение эффективности.
3. Что общего и в чем различия между категориями эффект и эффективность?
4. Какими составляющими характеризуется экономический аспект эффективности торговли?
5. Какими составляющими характеризуется социальный аспект эффективности торговли?
6. Что такое критерий эффективности?
7. Какие показатели используются в качестве эффекта при определении эффективности?
8. Какие подходы к оценке эффективности существуют в современных условиях?
9. Что общего и в чем разница между затратным и ресурсным подходами к построению показателей эффективности?
10. Назовите основные классификационные признаки видов эффективности.
11. Назовите основные классификационные признаки показателей оценки эффективности.



## Глава 2. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

### 2.1. Цель, задачи, принципы оценки эффективности деятельности торгового предприятия

Исключительным предметом экономического анализа вообще и экономического анализа торговой деятельности, в частности, является оценка состояния объекта исследования в настоящее время, характеристика отправной точки для развития в будущем. Оценка эффективности деятельности предприятия является одним из основных направлений осуществления экономического анализа.

*Основная цель* оценки эффективности деятельности торгового предприятия – на основе всестороннего анализа разработать рекомендации по улучшению деятельности предприятия и повышению эффективности его работы.

Исходя из поставленной цели и обзора существующих методологических подходов к постановке задач того или иного исследования, можно сформулировать следующие *задачи* оценки эффективности деятельности предприятия в современных условиях:

- 1) объективное и всестороннее исследование объекта оценки;
- 2) определение экономической эффективности использования отдельных видов ресурсов;
- 3) комплексная оценка эффективности деятельности предприятия, с построением обобщающей системы показателей эффективности деятельности;
- 4) выявление и измерение внутренних и внешних резервов повышения эффективности функционирования анализируемого объекта;
- 5) разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности предприятия.

Оценке эффективности деятельности предприятия, в том числе предприятия торговли, присущи принципы, устанавливающие общие правила проведения исследования этой подсистемы анализа. В экономической литературе различные авторы предлагают разные варианты сочетания принципов оценки эффективности, которые можно обобщить следующим образом (рис. 2.1).



**Рис. 2.1. Принципы оценки эффективности деятельности предприятия**

Рассмотрим основные принципы анализа и оценки эффективности деятельности предприятия, в том числе торгового (табл. 2.1).

Таблица 2.1

<b>Принципы оценки эффективности деятельности предприятия</b>	
Принцип	Характеристика принципа
А	Б
Системный подход	Предполагает при проведении экономического анализа рассмотрение всех изучаемых явлений и показателей как системы, являющиеся, в свою очередь, элементами более крупной системы

## Продолжение табл. 2.1

А	Б
Принцип комплексности	Обуславливает учет всех сторон и всех составляющих изучаемого объекта в их взаимосвязи и взаимообусловленности
Принцип достоверности	Обеспечивает достоверность всех данных системы показателей на основе точного воспроизведения объективного состояния и развития изучаемого явления
Принцип объективности	Предполагает исключение субъективизма во мнениях исследователей на процесс и выводы экономического анализа, обеспечение полноты отображения в системе показателей процесса, явления
Принцип релевантности	Обеспечивает получение информации в точном соответствии с поставленными задачами
Принцип научности	Предполагает проведение экономического анализа и оценки эффективности деятельности предприятия на основе научно-обоснованных и апробированных методик
Принцип сопоставимости	Обеспечивает осуществление исследований по идентичным методикам по одинаковым направлениям, обеспечение накопления результатов исследования за различные периоды времени и возможности их сравнения, сопоставления
Принцип оперативности	Обеспечивает при проведении экономического анализа эффективности деятельности предприятия минимального временного интервала от изучаемых явлений до поступления информации о них в систему управления
Принцип древовидной структуры	Предполагает наличие в системе частных и обобщенных показателей различной степени интеграции, связанных логически и формальными соотношениями; совокупность частных показателей путем некоторых простых математических операций должна сводиться в один или несколько обобщающих показателей.
Принцип обозримости	Обеспечивает наличие некоторого набора показателей, оптимального для данного предприятия. При этом показатели системы должны взаимно дополнять, а не дублировать друг друга, быть существенными и незначительно коррелирующими между собой.
Принцип разумного сочетания абсолютных и относительных показателей, отражающих как экстенсивные, так и интенсивные факторы развития явления.	Предполагает распространенность относительных показателей обуславливается тем, что они имеют определенные преимущества перед абсолютными: позволяют сопоставлять несопоставимые по абсолютным величинам объекты, более устойчивы в пространстве и времени, характеризуют более однородные вариационные ряды
Принцип адекватности аналитической информации существующему положению дел	Достигается путем использования в анализе данных бухгалтерского учета и отчетности

## **2.2. Последовательность проведения оценки эффективности деятельности предприятия торговли, система показателей, ее характеризующих**

Процедура оценки эффективности деятельности торгового предприятия, как и последовательность проведения любого аналитического исследования, включает три основных этапа: подготовительный, основной и заключительный (рис. 2.2).

В ходе подготовительного этапа необходимо определиться с целью осуществления исследования и в связи с этим разработать и поставить ряд задач, решение которых будет способствовать достижению поставленной цели. Зависит от поставленной цели и выбор объекта и предмета исследования.

Разработка программы исследования и установление сроков выполнения работ являются необходимым условием осуществления «востребованной» оценки, так как ресурс «времени» не является безграничным и затягивание работ может привести к тому, что результаты оценки потеряют свою актуальность. Необоснованное ускорение проведения оценки может негативно отразиться на качестве результатов исследования.

К подбору исполнителей проведения исследования и распределению функций между ними необходимо подходить со всей ответственностью, опираясь на профессиональные качества, совместимость, добросовестность, деловую активность, инициативность и другие качества работников.

В связи с поставленными задачами необходимо определиться с набором основных приемов и способов, которые будут использованы в ходе проведения исследования.

Качество результатов оценки во многом зависит от полноты и достоверности собранной информации, правильности первичного анализа и синтеза информационных показателей.

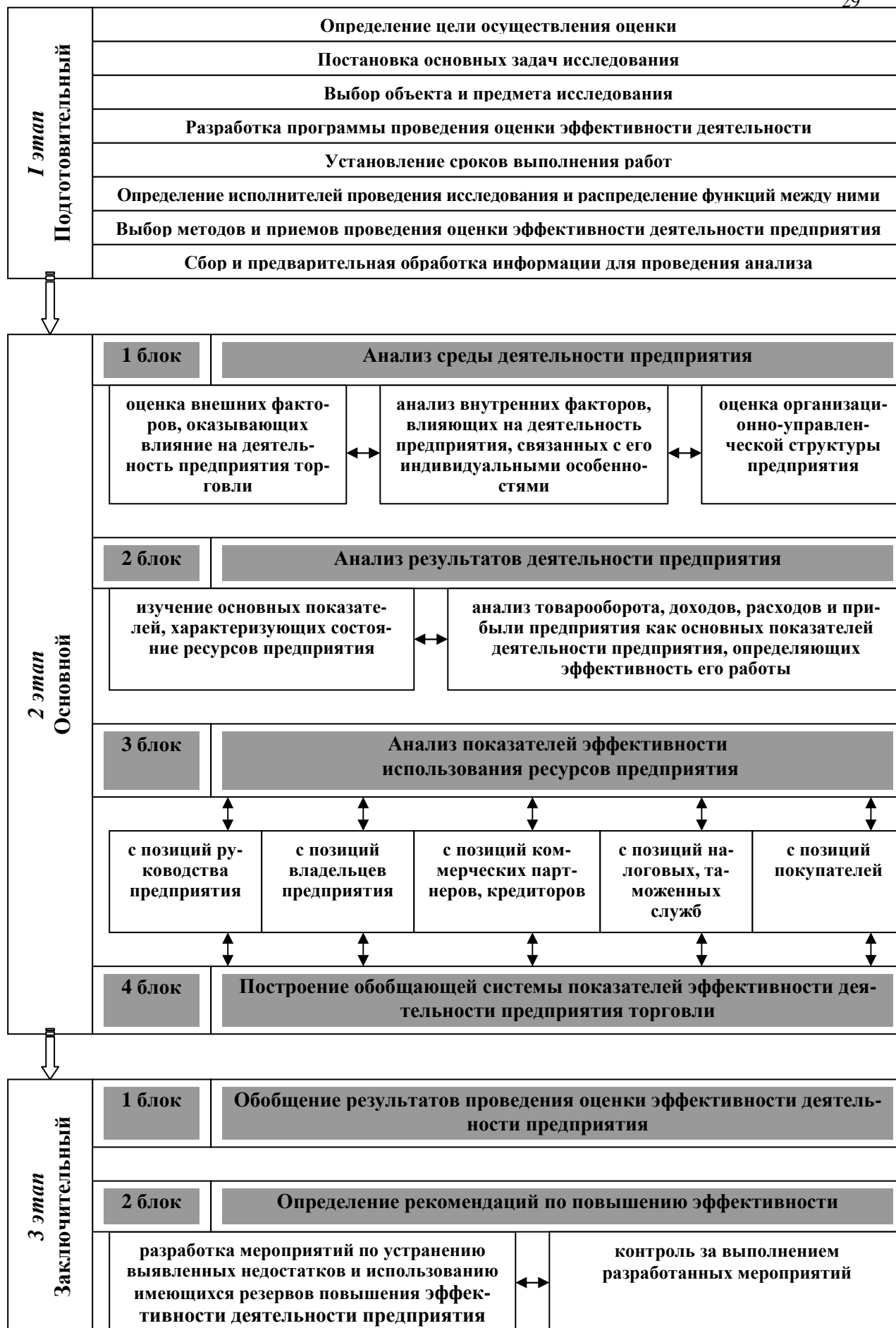


Рис. 2.2. Блок-схема оценки эффективности деятельности предприятия торговли

*Основной этап* проведения оценки эффективности деятельности торгового предприятия состоит из четырех блоков.

Первый блок включает в себя анализ среды деятельности предприятия, что позволяет изучить анализируемый объект как целостную структуру, с учетом внутренней и внешней среды его функционирования, а также выявить специфические особенности объекта исследования, влияющие в дальнейшем на формирование показателей его деятельности и оценки эффективности работы. Основными моментами изучения внешней среды, на наш взгляд, являются изучение макроокружения предприятия, включающее анализ динамики социальных факторов (динамика численности и половозрастного состава населения и т.д.), экономических факторов (уровень денежных доходов, структура денежных расходов, цены на потребительские товары, уровень конкуренции на рынке и т.д.), технологических факторов (развитие материально-технической базы, технологий реализации товаров), а также правового регулирования отношений на рынке потребительских товаров. В ходе анализа изучения внутренней среды предприятия необходимо определить виды деятельности предприятия, рассмотреть и оценить организационную структуру, культуру организации и т.д.

Оценка эффективности базируется на показателях, соизмеряющих результаты работы предприятия с ресурсами или затратами, используемыми для их достижения. Поэтому всестороннее изучение основных результатов деятельности и состояния ресурсов анализируемого хозяйствующего субъекта является необходимым условием расчета и анализа показателей эффективности его функционирования (блок 2). С целью оценки эффективности необходимо проведение комплексного анализа формирования таких основных результативных показателей деятельности, как товарооборот, расходы, доходы, прибыль, а также показателей, характеризующих состояние ресурсов предприятия: численность и структура трудовых ресур-

сов, динамика стоимости и состава основных фондов и оборотных средств предприятия и т.д.

Два последующих блока (3 и 4) включают анализ эффективности использования ресурсов предприятия и построение системы обобщающих показателей эффективности деятельности торгового предприятия. Именно реализация этих направлений оценки позволяет достичь поставленной цели и решить вытекающие из нее задачи проведения исследования. Более подробно эти вопросы будут рассмотрены в следующих параграфах работы.

Кроме того, как уже отмечалось, нам представляется необходимым структурирование показателей эффективности на группы, с позиций разных пользователей информации. Набор показателей для каждой группы пользователей включает как показатели эффективности использования ресурсов, так и интегральные показатели оценки, в зависимости от отношения пользователя к предприятию и его экономических интересов.

*Заключительный этап* предполагает обобщение результатов проведения оценки эффективности деятельности предприятия и разработку рекомендаций по повышению эффективности его работы. В зависимости от цели исследования необходимо определиться, в каком виде и кому будут представлены эти результаты (отчет, письменное заключение, рекомендательное письмо и т.п.).

Залогом успешного проведения любого исследования, в т.ч. и оценки эффективности деятельности предприятия, является четкая постановка цели, профессионализм, компетентность исполнителей, заинтересованность заказчиков в полноте и объективности результатов оценки.

Решение поставленных задач оценки эффективности деятельности предприятия возможно только при помощи системы показателей. Термин «система показателей» широко распространен в экономических исследованиях. Однако не любую совокупность показателей можно считать

системой. Система является качественно новым образованием по сравнению с отдельными показателями, и всегда более значима, чем сумма отдельных ее частей, так как помимо сведений о частях она несет определенную информацию о том новом, что появляется в результате их взаимодействия, т. е. информацию о развитии системы в целом.

Таким образом, под *системой показателей*, характеризующей определенный экономический субъект или явление, понимается совокупность взаимосвязанных величин, всесторонне отображающих состояние и развитие данного субъекта или явления.

Любая система показателей, характеризующих положение хозяйствующего субъекта, как правило, состоит из величин двух типов:

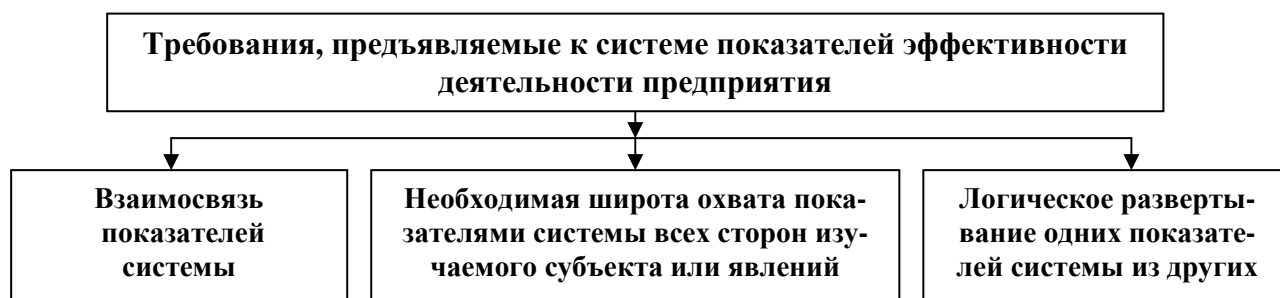
- 1). экономические показатели (товарооборот, доходы, расходы, прибыль, заработная плата, финансовый результат и т.д.);
- 2). статистические показатели (темп роста, коэффициенты корреляции и т.д.). Эти величины характеризуют динамику активности субъекта и ее распределение в пространстве и времени.

Между показателями системы можно выделить четыре типа связей:

- логические (например, связь между собой показателей социального развития коллектива или технического развития предприятия)
- семантические (данные связи выявляются и фиксируются посредством классификаций и номенклатур, суть их состоит в том, что нередко показатели системы связаны между собой по степени охвата характеристик, входящих в их определение: например, семантически связаны «среднесписочная численность работников» и «среднесписочная численность рабочих»);
- функциональные (жестко детерминированные);
- стохастические (вероятностные).

К системе показателей в целом, в том числе показателей эффективности деятельности предприятия, предъявляется ряд требований (рис. 2.3).





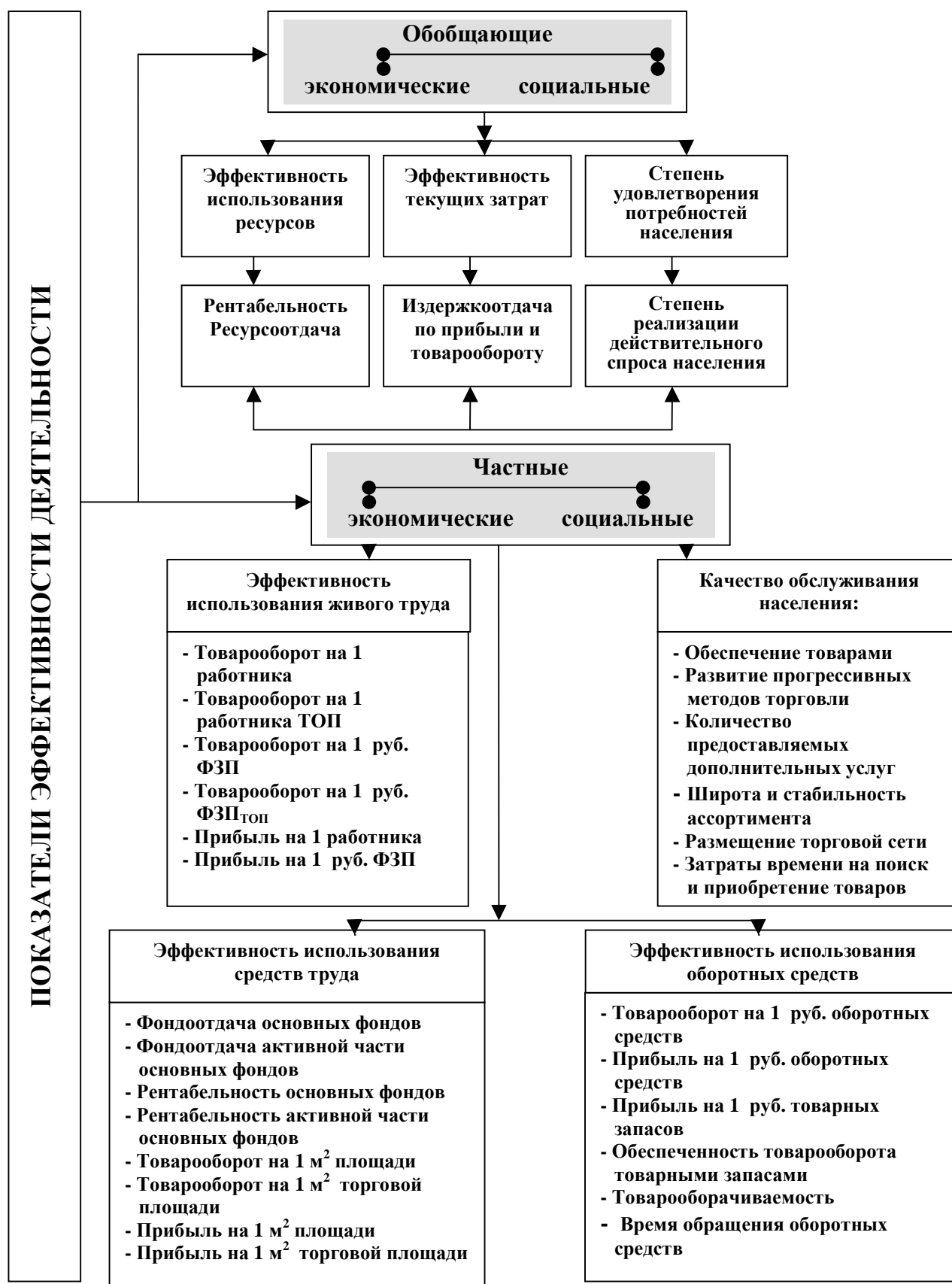
**Рис. 2.3. Требования, предъявляемые к системе показателей эффективности деятельности предприятия торговли**

Систематизация представленных в литературе показателей эффективности деятельности предприятия торговли позволила обобщить показатели социально-экономической эффективности в виде следующей схемы (рис. 2.4).

Расширение общепринятого набора показателей с учетом затратного и ресурсного подходов, а так е обобщение и систематизация показателей эффективности разных направлений деятельности предприятия с оценкой интегральных показателей эффективности позволяют обобщить их в виде следующей системы показателей (рис. 2.5). Предложенная система позволяет осуществлять оценку эффективности деятельности предприятия торговли на основе научных принципов и требований, предъявляемых к системе показателей, что обеспечивает качество и полноту проводимых исследований.

В зарубежной практике оценки эффективности деятельности предприятия торговли используется ряд специфических показателей. Наиболее полная система показателей представлена В. Хойером и обобщена в табл. 2.3.

Проведение оценки эффективности деятельности торгового предприятия с использованием всей совокупности показателей в ходе комплексной оценки или части показателей, в ходе оценки отдельных сторон деятельности предприятия позволяет дать достоверное заключение об эффективности работы предприятия и разработать рекомендации по его дальнейшему развитию.



**Рис. 2.4. Система показателей социально-экономической эффективности деятельности предприятия торговли**



Таблица 2.3

## Система показателей оценки эффективности деятельности предприятия торговли (по методике В. Хойера)

Группа показателей	Показатели	Методика расчета
А	В	В
1. Показатели эффективности сбыта и маркетинговых мероприятий [73. С. 145]	1.1. Показатели эффективности затрат	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Полученные заказы / Имеющиеся заказы ; Полученные заказы / Оборот</li> <li>- Общая стоимость полученных заказов / Число клиентов</li> <li>- Количество заказов / Число клиентов</li> </ul>
	1.2. Показатели эффективности оборота	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Оборот / Имеющиеся заказы</li> <li>- Оборот / Готовые заказы на складе</li> <li>- Оборот / Число сотрудников</li> <li>- Оборот / Число клиентов</li> <li>- Оборот / Число продавцов</li> <li>- Оборот / Число реализаций</li> <li>- Сумма скидок / Оборот нетто</li> </ul>
	1.3. Показатели эффективности затрат	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Сумма реальных затрат / Оборот</li> <li>- Сумма реальных затрат / Чистая прибыль</li> </ul>
2. Показатели прибыли и рентабельности	2.1. Рентабельность вложенного капитала	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Вложенный капитал = Оборотные средства + Капитальные вложения</li> <li>- Коэффициент прибыли = Оборот капитала / Себестоимость</li> <li>- Коэффициент оборачиваемости капитала = Оборотные средства / Вложенный капитал</li> <li>- Коэффициент рентабельности = Прибыль / Товарооборот</li> <li>- Рентабельность капитала = (Оборот / Вложенный капитал) × (Прибыль / Оборот) × 100</li> </ul>
	2.2. Лимит рентабельности	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Минимальный оборот = (Постоянные расходы) / [1 - (% постоянных расходов/100)]</li> <li>- Минимальный оборот = (Постоянные расходы) / [1 - (Переменные расходы / Плановый товарооборот)]</li> </ul>
3. Показатели рентабельности и срока окупаемости капитальных вложений	3.1. Сопоставительный анализ производственных издержек	- Издержки нового оборудования >=< Издержки оборудования, находящегося в эксплуатации
	3.2. Сопоставительный анализ прибыли	- Прибыль и издержки по новому оборудованию >=< Издержки и прибыль по старому оборудованию
	3.3. Рентабельность	- Дополнительная прибыль, полученная на новом оборудовании / Капитальные средства, необходимые для приобретения и эксплуатации нового оборудования
	3.4. Срок окупаемости	- (Среднее время разбега + Необходимые капитальные вложения для нового оборудования) / (Годовая амортизация + Годовая прибыль)

## Окончание табл. 2.3

А	В	В
4. Показатели ликвидности	4.1. Степень немедленного покрытия долгов	– <i>(Немедленно реализуемое имущество × 100) / (Не терпящие отлагательств срочные долги + Краткосрочные затраты наличными)</i>
	4.2. Степень покрытия краткосрочных долгов	– <i>(Быстро реализуемое имущество × 100) / (Краткосрочные и срочные долги + Краткосрочные затраты наличными)</i>
	4.3. Степень покрытия среднесрочных долгов	– <i>(Быстро и относительно быстро реализуемое имущество × 100) / (Срочные и относительно срочные долги + Краткосрочные затраты наличными)</i>
	4.4. Степень покрытия денежной наличности	– <i>(Наличные средства × 100) / (Краткосрочные долги + Краткосрочные потребности в ликвидных средствах)</i>
	4.5. Степень покрытия денежной наличности и легко реализуемых ценных бумаг	– <i>(Сумма наличных средств и реализуемых ценных бумаг × 100) / (Краткосрочные долги + Краткосрочные потребности в ликвидных средствах)</i>
	4.6. Степень покрытия финансового имущества	– <i>(Сумма наличных средств и краткосрочных требований × 100) / (Краткосрочные долги + Краткосрочные потребности в ликвидных средствах)</i>
	4.7. Степень общего покрытия	– <i>(Сумма свободного имущества и кредитных резервов × 100) / (Краткосрочные долги + Краткосрочные потребности в ликвидных средствах)</i>
5. Показатели рентабельности капитала и оборота	5.1. Рентабельность капитала	– <i>Прибыль × 100 / Капитал</i>
	5.1.1. Рентабельность номинального собственного капитала	– <i>Прибыль × 100 / Номинальный собственный капитал</i>
	5.1.2. Рентабельность собственного капитала по балансу	– <i>Прибыль × 100 / Собственный капитал по балансу</i>
	5.1.3. Рентабельность суммарной величины капитала по балансу	– <i>Прибыль × Индексы на заемный капитал × 100 / (Собственный капитал по балансу + Заемный капитал)</i>
	5.1.4. Рентабельность капитала, необходимого для предприятия	– <i>Прибыль × 100 / Капитал, необходимый для предприятия</i>
	5.1.5. Рентабельность имущества, необходимого для предприятия	– <i>Прибыль × 100 / Имущество, необходимое для предприятия</i>
	5.2. Рентабельность оборота	– <i>Прибыль × 100 / Оборот</i>
6. Производительность предприятия (производительность труда)	6.1. Производительность труда на производстве	– <i>Оборот / Число рабочих часов</i>
	6.2. Производительность труда в торговых фирмах	– <i>Оборот / Число сотрудников</i>
	6.3. Производительность труда в розничной торговле	– <i>Оборот / Торговые площади</i>

## РЕЗЮМЕ

1. Основной целью оценки эффективности деятельности торгового предприятия является разработка заключения о жизнеспособности предприятия. Исходя из поставленной цели, вытекает ряд конкретных задач.

2. Оценка эффективности и система показателей, ее характеризующих, строится на принципах, присущих всем аналитическим исследованиям, таким, как системность, комплексность, достоверность, объективность, релевантность, научность, сопоставимость и т.д.

3. Процедура оценки эффективности деятельности торгового предприятия включает три основных этапа: подготовительный, основной и заключительный, а их содержание определяется спецификой решаемых в ходе оценки задач

4. К системе показателей эффективности деятельности торгового предприятия предъявляется ряд требований, основными из которых являются взаимосвязь показателей системы, логическое развертывание одних показателей системы из других; необходимая широта охвата показателями системы всех сторон явлений и субъекта.

5. Система показателей социально-экономической эффективности деятельности торгового предприятия включает ряд частных и интегральных показателей, характеризующих все направления деятельности предприятия.

6. Дополнение отечественной практики оценки эффективности деятельности предприятий торговли позволяет расширить и углубить исследования в данной области такими показателями, как эффективности сбыта и маркетинговых мероприятий, производительности предприятия и т.д.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ К ГЛАВЕ 2

1. Какова цель оценки эффективности деятельности торгового предприятия?
2. Укажите основные задачи оценки эффективности деятельности торгового предприятия.
3. Перечислите основные принципы оценки эффективности деятельности торгового предприятия.
4. По каким этапам осуществляется оценка эффективности работы предприятия торговли?
5. Дайте характеристику основного этапа оценки эффективности деятельности торгового предприятия.
6. В чем заключается суть подготовительного этапа оценки эффективности деятельности торгового предприятия?
7. Дайте характеристику основных блоков оценки эффективности деятельности торгового предприятия.
8. Что понимается под системой показателей, характеризующей экономический субъект или явление?
9. Какие типы связей можно выделить между показателями системы?
10. Какие требования предъявляются к системе показателей эффективности работы торгового предприятия?
11. Укажите обобщающие и частные показатели социально-экономической эффективности деятельности торгового предприятия.
12. Какие интегральные показатели используются для оценки эффективности работы предприятия торговли?
13. Какие показатели эффективности использования ресурсов включаются в систему показателей оценки эффективности деятельности торгового предприятия?
14. Укажите взаимосвязи интегральных и частных показателей в системе показателей оценки эффективности работы предприятия торговли.
15. Приведите примеры показателей эффективности, которые используются в зарубежной практике и практически не встречаются в отечественной.

### Глава 3. РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ И ИХ ХАРАКТЕРИСТИКА

Для выполнения функций, связанных с реализацией товаров и обслуживанием населения, торговля располагает необходимым объемом ресурсов, используемых на всех стадиях функционирования предприятия. В современных условиях хозяйствования предприятий торговли состав ресурсов можно представить в следующем виде (рис. 3.1).

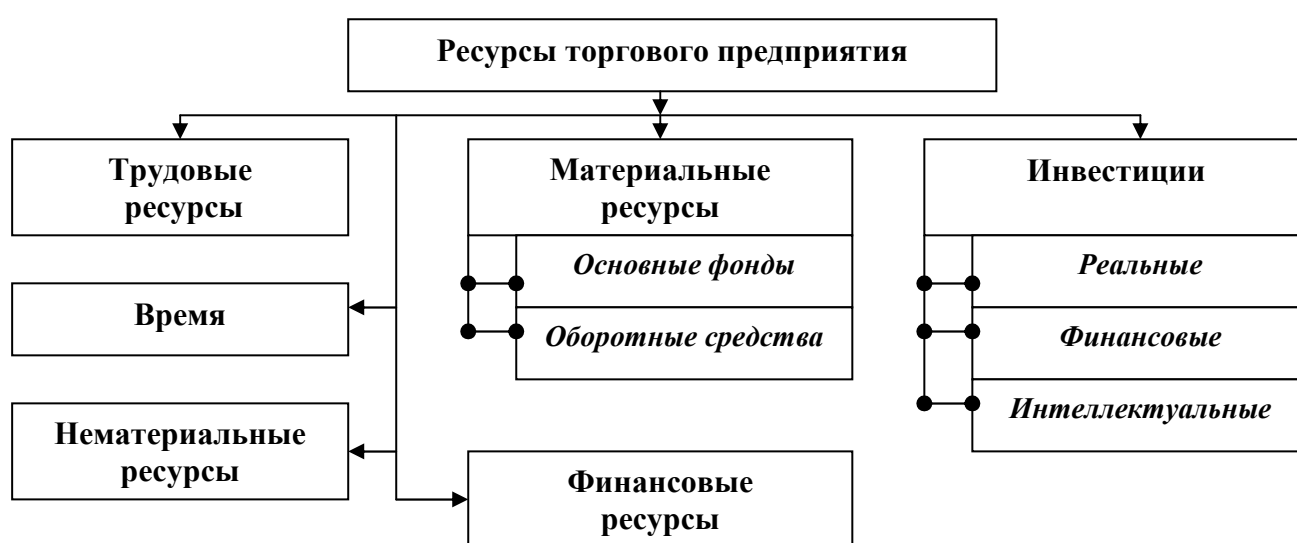


Рис. 3.1. Виды ресурсов торгового предприятия

Рассмотрим более подробно составные элементы ресурсов предприятий.

Материальные ресурсы являются одним из основных составных элементов ресурсов предприятия торговли и представляют собой условия труда торговых работников, а также средства и предметы их труда (рис. 3.2).





Рис.3.2. Состав материальных ресурсов торгового предприятия

**Основные фонды** представляют собой совокупность материально-вещественных ценностей, используемых в качестве средств труда и действующих в натуральной форме в течение длительного времени [27. С. 57].

Основным критерием отнесения средств и условий труда к основным фондам является срок их полезного действия, представляющий собой период, в течение которого использование объекта основных средств призвано приносить доход предприятию.

Основные фонды предприятия торговли имеют следующие характеристики:

1. срок службы (полезного действия) более 1 года
2. участвуют в полном объеме в течение ряда кругооборотов в создании (реализации) продукта

3. сохраняют свою натуральную форму, вещественно не входят в создаваемый (реализуемый) продукт

4. возобновляются после выбытия из эксплуатации вследствие их износа по истечении ряда лет или срока службы

5. за время срока службы участвуют в ряде последовательных кругооборотов. При этом в процессе оборота потребленная часть стоимости постепенно накапливается в виде амортизационных отчислений, а не перенесенная часть (остаточная стоимость) остается воплощенной в находящихся в сфере эксплуатации основных фондов.

Структура основных фондов разнообразна и указана в Общероссийском классификаторе основных фондов. Обобщенная авторами классификация основных фондов предприятия торговли представлена в табл. 3.1.

Таблица 3.1

**Классификация видов основных фондов торгового предприятия**

<i>Признак классификации</i>	<i>Виды основных фондов</i>
А	Б
1. По натурально-вещественной форме	Здания
	Сооружения
	Передаточные устройства
	Машины и оборудование
	Транспортные средства
	Инструмент
	Производственный инвентарь и принадлежности
	Хозяйственный инвентарь
	Рабочий и продуктивный скот
	Многолетние насаждения
Прочие основные фонды	
2. В зависимости от характера участия в процессе производства (по назначению)	Производственные
	Непроизводственные
3. В зависимости от специфических особенностей участия в торговом-технологическом процессе	Активные
	Пассивные
4. По принадлежности торговым предприятиям	Собственные
	Привлеченные (арендованные)
	Безвозмездно предоставленные

Окончание табл. 3.1

А	Б
5. В зависимости от имеющихся прав на основные фонды	В эксплуатации
	В запасе (резерве)
	В стадии достройки, дооборудования, реконструкции и частичной ликвидации
	На консервации
6. По использованию в процессе производства	Принадлежащие предприятию на праве собственности (в т.ч. сданные в аренду)
	Находящиеся у предприятия в оперативном управлении или хозяйственном ведении
	Полученные предприятием в аренду

Анализ и диагностика состояния и эффективности использования основных фондов базируется на пяти основных показателях оценки стоимости (табл. 3.2)

Таблица 3.2

**Базовые показатели оценки основных фондов**

<i>Показатель</i>	<i>Цель анализа</i>	<i>Экономический подход</i>	<i>Бухгалтерский подход</i>
Первоначальная стоимость	Обоснование целесообразности инвестиций, подготовка к купле – продаже, оценка эффективности	Стоимость нового объекта	Стоимость в момент постановки на баланс
Восстановительная стоимость	Определение рыночной стоимости	Текущая стоимость аналогичного объекта, с учетом морального износа	Издержки воспроизводства без учета морального износа.
Остаточная стоимость	Обоснование стоимости объектов, выбывших из эксплуатации, определение действительной стоимости залога, страховой премии	Текущая стоимость, с учетом реального состояния объекта	Первоначальная стоимость за вычетом износа, начисленного по установленным нормам амортизации
Утилизационная стоимость	Определение стоимости бывшего в эксплуатации объекта, частично утратившего полезные свойства	Стоимость демонтажа или элементов, пригодных к использованию в любой момент	Стоимость полностью изношенного объекта в момент списания
Инвестиционная стоимость	Определение эффективности инвестиций	Действительная рыночная стоимость объекта с учетом затрат на его воспроизводство, цена на аналогичные объекты и предполагаемой рыночной доходности	Первоначальная или восстановительная стоимость

Оценка основных фондов производится как в натуральных, так и в стоимостных показателях. Натуральные показатели характеризуют качественный состав основных фондов предприятия, к ним, например, относятся: торговая площадь, количество оборудования, емкость складов, мощность отдельных видов оборудования и т.д.

Стоимостные показатели используются для обобщенной характеристики основных фондов и их структуры, проведения анализа состояния, расчета и оценки показателей эффективности использования, начисления амортизации.

Не всегда наличие большого количества основных фондов благоприятно отражается на результатах деятельности предприятия, так как их содержание сопряжено с большими материальными затратами, поэтому очень важно определить оптимальный размер объектов, необходимый для осуществления торговой деятельности, качественного обслуживания покупателей.

Для обеспечения бесперебойного процесса производства и реализации предприятия нуждаются в **оборотных средствах**. Именно оборотные средства являются основным источником получения прибыли предприятий торговли, и от эффективного управления ими зависит эффективность деятельности предприятия в целом. Оборотные средства относятся к мобильным активам предприятия, которые являются денежными средствами или могут быть обращены в них в течение производственного цикла.

Существует много тонкостей в управлении оборотными средствами, от которых могут зависеть конечные показатели деятельности фирмы. Например, от правильного планирования товарных запасов зависят размеры расходов на хранение, транспортировку товаров, расходы на погрузочно-разгрузочные работы и т.п.

Каждое коммерческое предприятие имеет в распоряжении стоимость, которая авансируется для образования производственных оборотных фондов и фондов обращения. У торгово-посреднических организаций

преобладающая часть этой стоимости является источником образования фондов обращения (товарных запасов, вложений в расчеты, остатков денежных средств). Намного меньше её та часть оборотных средств, которая используется ими в качестве источника производственных оборотных фондов (вспомогательные материалы, инвентарь, запасные части, спецодежда и др.).

Оборотные средства составляют значительную часть ресурсов торгового предприятия, поэтому важная роль отводится улучшению их использования. Одним из условий непрерывности деятельности предприятия является постоянное возобновление его материальной основы.

Проводя анализ оборотных активов, необходимо их различать по роли в создании продукта – фонды обращения и оборотные фонды (рис.3.3). К фондам обращения относятся активы, обслуживающие процесс реализации: запасы готовой продукции, запасы товаров, денежные средства, расходы будущих периодов и дебиторская задолженность. Оборотные фонды включают запасы инвентаря и МБП, топливо, материалы для хозяйственных нужд и упаковочные материалы.

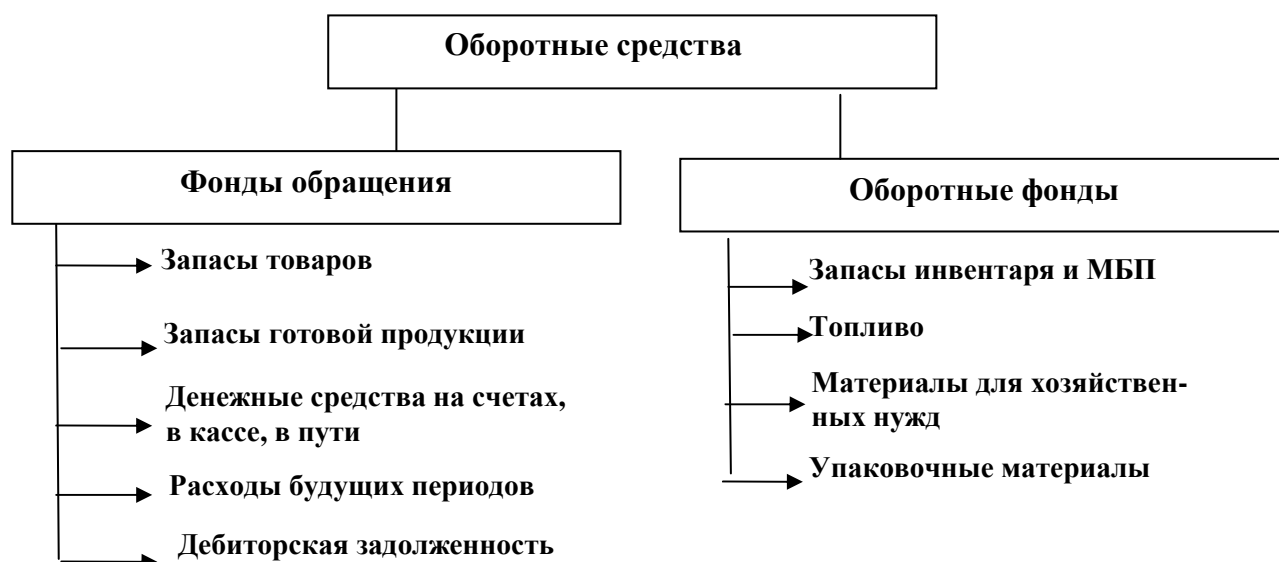


Рис. 3.3. Состав оборотных средств предприятия торговли [94. С. 177]

Состав оборотных средств предприятий торговли представлен в табл. 3.3.

Таблица 3.3

## Виды и состав оборотных средств [94. С. 177]

Вид оборотных средств	Состав
1. Запасы	1. Сырье, материалы и другие аналогичные ценности 2. Готовая продукция, товары для перепродажи и товары отгруженные
2. Денежные средства	1. На расчетных счетах 2. На валютных счетах 3. Прочие денежные средства предприятия (в кассе и пути)
3. Прочие активы	1. Тара платная, продажная, под товаром 2. Расходы будущих периодов 3. Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы 4. Материалы для хозяйственных нужд и т.д.
4. Дебиторская задолженность	1. По покупателям и заказчикам 2. Векселя к получению 3. Задолженность дочерних и зависимых обществ 4. Задолженность участников (учредителей) по вкладам в уставный капитал 5. Авансы выданные 6. Прочие дебиторы

Немаловажную роль на результаты деятельности предприятия оказывает состояние **трудовых ресурсов**. Все трудовые процессы, выполняемые работниками торговли, делятся на два различных по своей природе и содержанию вида: связанные с продолжением процесса производства в сфере обращения, или со сменой форм стоимости. Для торговли, как и для других отраслей экономики, актуально сбалансировать рабочие места с имеющимися трудовыми ресурсами. Одной из основных особенностей труда в торговле является преобладание живого труда над овеществленным, результатом труда выступает не продукт, а услуга. В связи с этим, в современных условиях особую актуальность приобретают качественные факторы воспроизводства рабочей силы в торговле: уровень образования, профессиональная подготовка, культурный уровень и состояние здоровья.

Оценке показателей по труду должно уделяться большое внимание, поскольку первоочередную роль в работе любого предприятия играет человеческий фактор. Особенное внимание, в современных условиях уделяется социальному аспекту. Некоторые считают, что снижение издержек на

рабочую силу равнозначно повышению ее отдачи, однако это дает сиюминутные результаты, но в последствие способно погубить предприятие. Люди не просто создают затраты, но и создают стоимость, то есть способствуют увеличению экономического эффекта деятельности предприятия.

Немаловажную роль в осуществлении деятельности предприятия торговли занимают **финансовые ресурсы**, представляющие собой:

- часть денежных средств, находящихся в обороте предприятия, предназначенная для выполнения ими финансово-хозяйственной деятельности;

- денежные доходы и поступления, находящиеся в распоряжении предприятия и предназначенные для выполнения финансовых обязательств, осуществления затрат по простому и расширенному воспроизводству предприятия.

На уровне предприятия может применяться как фондовая форма формирования финансовых ресурсов, т.е. формирование и использование денежных средств (фонда социального развития, фонда заработной платы, резервного фонда и т.п.), так и бесфондовая, осуществляемая в виде амортизационных отчислений, выполнения платежных обязательств перед бюджетом и банками и т.д.

Наличие финансовых ресурсов в оптимальных размерах и эффективность их использования в значительной степени определяют успех деятельности предприятия на рынке и его финансовое благополучие.

Важным составным элементом ресурсов торгового предприятия являются **инвестиции**.

Инвестиции представляют собой денежные средства, ценные бумаги, иное имущество. В том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Выделяют две основные группы инвестиций

1. *реальные инвестиции*, т.е. инвестиции в реальный сектор экономики, которые включают:

- инвестиции в новое строительство, организацию новых производств;
- инвестиции в расширение и реконструкцию действующих предприятий;
- инвестиции в модернизацию, техническое перевооружение предприятия;
- инвестиции на приобретение земельных участков;
- инвестиции в прирост материальных оборотных средств.

2. *финансовые инвестиции*, т.е. инвестиции в финансовый сектор экономики, которые включают:

- инвестиции в активы денежного рынка (кредиты, депозитные вложения);
- инвестиции в активы рынка капиталов (акции, государственные и региональные облигации).

В последнее время возрастает роль **нематериальных ресурсов** торгового предприятия. представляющих собой долгосрочные вложения предприятия в приобретение прав на имущество, не имеющие материально-вещественной формы, но приносящие предприятию доход (прибыль). К нематериальным ресурсам торговых предприятий в современных условиях можно отнести следующие элементы:

- лицензии (например, лицензия на право торговли ликеро-водочными изделиями, лицензии на право торговли табачными изделиями и т.д.);
- товарный знак;
- фирменный знак;
- ноу-хау – совокупность сведений об опыте, навыках, профессиональных знаниях, не имеющих прямой юридической защиты, но позволяющих предприятию получать дополнительную прибыль;



- патент – документ охраны изобретений, используемых в торговой деятельности;

- информация – совокупность информационных данных, используемых в коммерческой деятельности. В последние годы все больше возрастает роль информации, как ресурса деятельности торгового предприятия, наряду с материальными и финансовыми ресурсами. Информация представляет собой формализованную совокупность знаний научного, технического, производственного, управленческого, экономического и др. характера. Наличие своевременной, полной, достоверной информации позволяет предприятию разработать наиболее эффективную стратегию и тактику деятельности на потребительском рынке; более эффективно использовать имеющиеся трудовые, материальные, финансовые ресурсы.

**Время** как ресурсный элемент присутствует при принятии любых плановых решений и во всех показателях планирования. Потери времени в планировании возникают в случае замедления самого процесса планирования и выражаются во времени (днях, неделях, месяцах) запаздывания в получении планируемых результатов, с одной стороны, и в потере доходов, прибыли предприятия, возникающих в результате потери времени, с другой стороны.

Совокупность вышеперечисленных ресурсов отражается в категории «экономический потенциал предприятия» (рис. 3.4).



Рис. 3.4. Схема экономического потенциала торгового предприятия

С позиций затратного и ресурсного подходов к построению показателей эффективности использования ресурсов можно предложить следующую систему показателей, характеризующих ресурсы предприятия торговли (рис. 3.5).

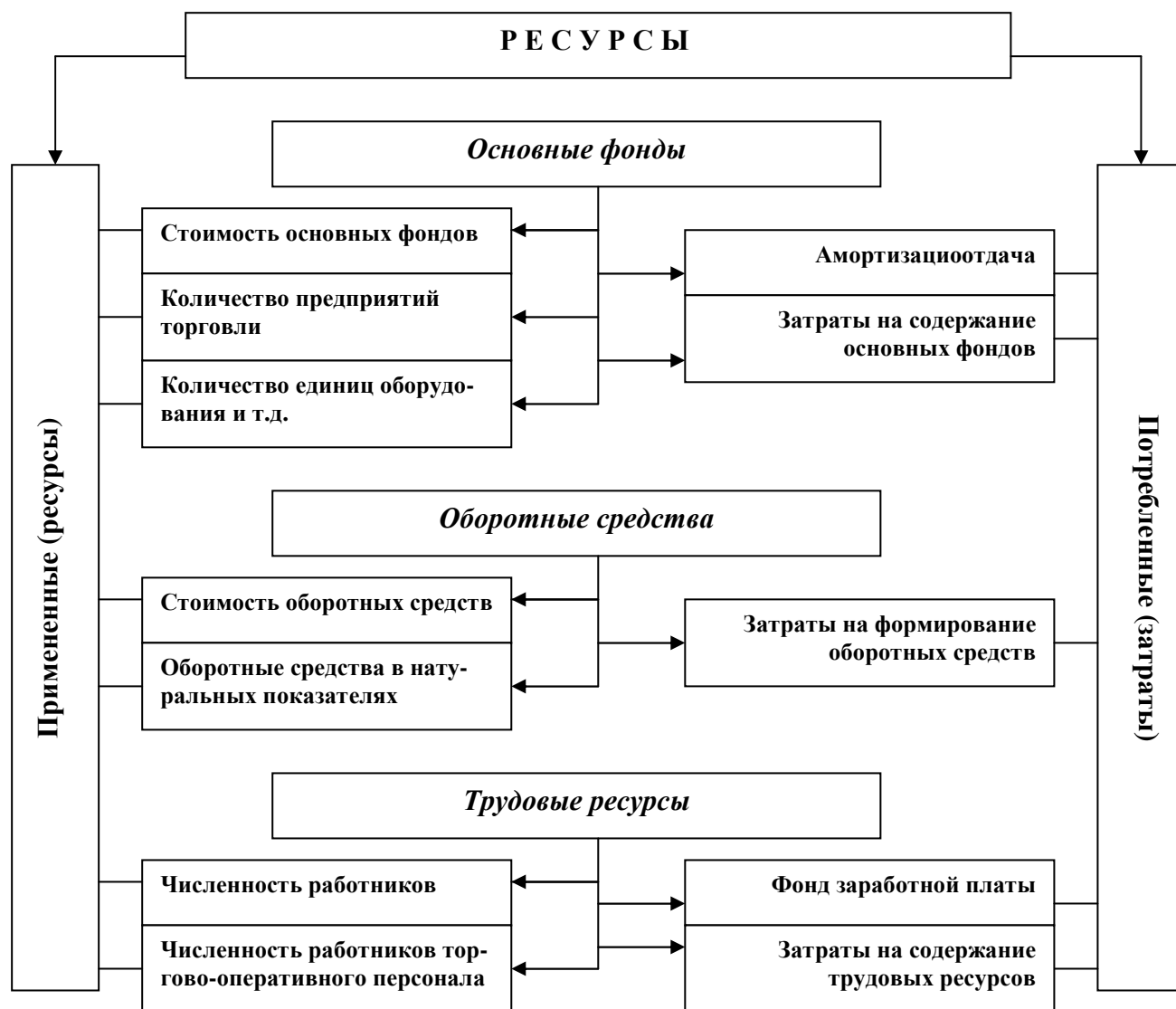


Рис. 3. 5. Показатели, характеризующие ресурсы торгового предприятия

Рассмотрев основные виды ресурсов торгового предприятия и показатели, их характеризующие, перейдем к рассмотрению вопросов оценки эффективности их использования.

## РЕЗЮМЕ

1. Ресурсный потенциал торгового предприятия включает следующие виды ресурсов: трудовые, материальные, инвестиции, финансовые, нематериальные и время.

2. Материальные ресурсы представляют собой основную часть ресурсов торгового предприятия и включают в себя основные фонды, представленные материальными условиями труда и средствами труда, и оборотными средствами (их материальной частью, представленную фондами обращения и оборотными фондами).

3. В настоящее время возрастает в составе ресурсов торгового предприятия роль нематериальных ресурсов, представляющих собой долгосрочные вложения предприятия в приобретение прав на имущество, не имеющие материально-вещественной формы, но приносящих предприятию доход (прибыль) и представленные в виде товарных знаков, фирменных знаков, лицензий, патентов, ноу-хау, информации.

4. Экономический потенциал торгового предприятия представляет собой совокупность четырех видов капитала: основного, оборотного, кадрового, финансового и таких элементов ресурсов, как время и нематериальные ресурсы.

5. Существование затратного и ресурсного подходов к построению показателей эффективности использования ресурсов предполагает их деление на примененные и потребленные, в связи с чем возможно деление по этому принципу и показателей, характеризующих ресурсы.

### КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ К ГЛАВЕ 3

1. Перечислите основные элементы ресурсного потенциала торгового предприятия.
2. Укажите, что включается в состав материальных ресурсов торгового предприятия.
3. Какие виды инвестиций как составного элемента ресурсов Вы знаете?
4. Что представляют собой нематериальные ресурсы торгового предприятия?
5. Дайте определение категории «экономический потенциал предприятия».
6. В чем сходство и в чем различие между показателями характеристики потребленных и примененных ресурсов?
7. Дайте характеристику основных фондов с точки зрения примененных и потребленных ресурсов.
8. Дайте характеристику оборотных средств с точки зрения примененных и потребленных ресурсов.
9. Дайте характеристику трудовых ресурсов с точки зрения примененных и потребленных ресурсов.

## **Глава 4. СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ РЕСУРСОВ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

### **Показатели эффективности использования основных фондов торго- вого предприятия**

Обзор существующих методик оценки эффективности использования основных фондов торгового предприятия позволяют предложить следующую систему показателей оценки на основе ресурсного и затратного подходов.

В табл. 4.1 обобщены показатели оценки эффективности основных фондов торгового предприятия на основе ресурсного подхода, т. е. на основе примененных ресурсов, которые в основном и используются в ходе исследования.

Второй подход (затратный) оценки эффективности использования ресурсов основан на использовании в расчетах показателей потребленных ресурсов. Исходя из этих позиций, можно предложить следующую систему показателей (табл. 4.2).

Применение затратного подхода к построению показателей эффективности использования основных фондов, на наш взгляд, позволяет дать более полную характеристику их использования. Так, например, в период серьезного технического переоснащения предприятия происходит повышение доли амортизационных отчислений в совокупной стоимости издержек обращения предприятия, однако общий уровень затрат может снижаться, т. е. эффект проявляется через другие элементы затрат, в основном через сокращение затрат живого труда.

В ходе оценки эффективности текущей деятельности предприятия именно показатели, построенные на основе затратного подхода, позволяют дать оценку результата в определенном периоде и сравнить текущий эффект с текущими затратами.

Таблица 4.1

**Показатели оценки эффективности использования основных фондов торгового предприятия,  
рассчитанные на основе примененных ресурсов (ресурсный подход)**

Показатели	Методика расчета
<b><i>Показатели, характеризующие степень использования торговых площадей</i></b>	
Товарооборот на 1 м <sup>2</sup> торговой площади	<i>Товарооборот / Торговая площадь</i>
Прибыль на 1 м <sup>2</sup> торговой площади	<i>Прибыль от продаж / Торговая площадь</i>
Коэффициент использования торговой площади	<i>Торговая площадь, занятая выкладкой товаров / Общая торговая площадь</i>
Коэффициент установочной площади магазина	<i>Установочная площадь / Общая площадь магазина</i>
Доля торговой площади в общей площади предприятия	<i>Торговая площадь × 100 / Общая площадь</i>
<b><i>Показатели, характеризующие степень использования оборудования</i></b>	
Коэффициент установленного оборудования	<i>Количество установленного оборудования / Общее количество наличного оборудования</i>
Коэффициент действующего оборудования	<i>Количество единиц действующего оборудования / Количество установленного оборудования</i>
Коэффициент использования наличного парка	<i>Количество единиц действующего оборудования / Общее количество наличного оборудования</i>
Коэффициент экстенсивного использования оборудования	<i>Время, фактически отработанное оборудованием / Время работы оборудования по плану</i>
Коэффициент интенсивного использования оборудования	<i>Обоснованная норма времени на единицу работы (продукции) / Фактически затраченное время на изготовление (реализацию) единицы продукции</i>
<b><i>Показатели эффективности использования основных фондов</i></b>	
Фондоотдача	<i>Товарооборот / Средняя стоимость основных фондов</i>
Фондоемкость	<i>Средняя стоимость основных фондов / Товарооборот</i>
Фондовооруженность	<i>Средняя стоимость основных фондов / Среднесписочная численность работников</i>
Фондооснащенность	<i>Средняя стоимость основных фондов / Среднесписочная численность торговых-оперативных работников</i>
Техническая оснащенность	<i>Средняя стоимость активной части основных фондов / Среднесписочная численность торговых-оперативных работников</i>
Коэффициент эффективности использования основных фондов (фондорентабельность)	<i>Чистая прибыль / Средняя стоимость основных фондов</i>

Таблица 4.2

**Показатели оценки эффективности использования основных фондов торгового предприятия,  
рассчитанные на основе потребленных ресурсов (затратный подход)**

Показатели	Методика расчета
<b><i>Показатели, характеризующие степень использования торговых площадей</i></b>	
Отдача затрат по аренде и содержанию торговых площадей	<i>Товарооборот / Затраты по аренде и содержанию торговых площадей</i>
Рентабельность затрат по аренде и содержанию торговых площадей	<i>Прибыль от продаж / Затраты по аренде и содержанию торговых площадей</i>
Доля затрат на содержание торговой площади в общей сумме затрат на аренду и содержание площадей предприятия	<i>Затраты по аренде и содержанию торговых площадей / Общая сумма затрат по аренде и содержанию здания</i>
<b><i>Общие показатели эффективности использования основных фондов</i></b>	
<b><i>а) рассчитанные на основе амортизационных отчислений</i></b>	
Амортизациоотдача	<i>Товарооборот / Сумма начисленной амортизации</i>
Амортизациоёмкость	<i>Сумма начисленной амортизации / Товарооборот</i>
Амортизациорентабельность	<i>Чистая прибыль / Сумма начисленной амортизации</i>
<b><i>б) рассчитанные на основе полной суммы затрат по содержанию основных фондов</i></b>	
Отдача затрат на содержание основных фондов	<i>Товарооборот / Затраты на содержание основных фондов</i>
Ёмкость затрат на содержание основных фондов	<i>Затраты на содержание основных фондов / Товарооборот</i>
Затраты на содержание основных фондов на одного работника предприятия	<i>Затраты на содержание основных фондов / Среднесписочная численность работников</i>
Рентабельность затрат на содержание основных фондов	<i>Чистая прибыль / Затраты на содержание основных фондов</i>

## 4.2. Показатели эффективности использования оборотных средств торгового предприятия

Под эффективным использованием оборотных средств понимается такое их функционирование, при котором обеспечивается устойчивое состояние финансов, строго соблюдается финансово-сметная дисциплина, достигаются наивысшие результаты при наименьших затратах.

Уровень эффективности использования общей величины оборотных средств и отдельных их видов характеризуется системой стоимостных и натуральных, количественных и качественных показателей.

Обобщение существующих методик оценки эффективности использования оборотных средств торгового предприятия позволяет выделить следующие основные показатели на основе ресурсного подхода:

1. *Время обращения оборотных средств* (оборачиваемость оборотных средств в днях) показывает продолжительность одного оборота среднего размера оборотных средств в днях и рассчитывается по следующей формуле:

$$O_{oc} = \frac{\bar{OC} \times t}{P} = \frac{\bar{OC}}{\bar{P}_{дн}},$$

где  $\bar{OC}$  – средний размер оборотных средств предприятия, тыс. руб.;  $P$  – объем оборота по розничной реализации, тыс. руб.;  $t$  – количество дней в периоде, дни;  $\bar{P}_{дн}$  – среднедневной оборот по розничной реализации, тыс. руб.

Критерием эффективности в данном случае будет снижение этого коэффициента.

2. *Скорость обращения оборотных средств* (коэффициент оборачиваемости) – показывает число оборотов, совершаемых средним размером оборотных средств за определенный период. Оборачиваемость оборотных средств обычно изучают в динамике. По отдельным видам оборотных активов и по предприятию в целом устанавливают, насколько ускорилась



или замедлилась их оборачиваемость и сколько в результате этого высвобождено или дополнительно вложено средств. Коэффициент оборачиваемости рассчитывают по следующей формуле:

$$K_o = \frac{P}{\bar{OC}}$$

Чем короче период оборачиваемости в днях, тем больше кругооборотов проходят оборотные средства и тем меньше потребность в них; следовательно, рост скорости обращения будет иметь положительную оценку.

3. *Коэффициент эффективности использования оборотных средств* – показывает объем прибыли предприятия, приходящийся на единицу оборотных средств, его рост в динамике будет говорить о повышении эффективности использования оборотных средств:

$$K_{эф} = \frac{\Pi}{\bar{OC}}$$

где  $\Pi$  – размер прибыли предприятия, тыс. руб.

4. *Коэффициент участия (загрузки) оборотных средств в каждом рубле оборота*. Он показывает, какой размер оборотных средств участвует в одном рубле товарооборота. Этот показатель является обратным по отношению к коэффициенту оборачиваемости, снижение его в динамике будет выступать критерием эффективной оценки:

$$K_y = \frac{\bar{OC}}{T}, \quad \text{или} \quad K_y = \frac{1}{K_o}$$

Необходимо отметить, что все вышеперечисленные показатели определяются на основе примененной стоимости оборотных средств предприятия, т. е. с позиций ресурсного подхода.

Так как стоимость оборотных средств авансируется на период одного оборота, и относится на текущие затраты предприятия, поэтому, на взгляд автора, возможен расчет дополнительных показателей, с позиций затратного подхода, а именно:

1). *производительность потребленных оборотных средств* ( $Pr_{\text{пос}}$ ) – характеризует отдачу затрат на формирование оборотных средств предприятия и рассчитывается по формуле

$$Pr_{\text{пос}} = \frac{P}{\Sigma Z_{\text{ос}}},$$

где  $\Sigma Z_{\text{ос}}$  – затраты на формирование оборотных средств предприятия, тыс. руб.

2). *рентабельность потребленных оборотных средств*  $R_{\text{пос}}$  – характеризует прибыль, полученную предприятием с 1 рубля затрат на формирование оборотных средств, и рассчитывается по формуле

$$R_{\text{пос}} = \frac{\text{ЧП}}{\Sigma Z_{\text{ос}}}.$$

Кроме того, на наш взгляд, к основной части материальных оборотных средств, а именно к товарным запасам, применим и затратный подход построения частных показателей эффективности использования. В этом случае возникает возможность расчета дополнительных показателей эффективности использования товарных запасов на предприятии:

- *отдача затрат на создание, транспортировку и хранение товарных запасов:*  $\frac{P}{\Sigma \text{затрат на создание, транспортировку и хранение запасов}};$

- *рентабельность затрат на создание, транспортировку и хранение запасов:*  $\frac{\text{Ппр}}{\Sigma \text{затрат на создание, транспортировку и хранение запасов}}.$

Таким образом, система показателей эффективности использования оборотных средств на основе ресурсного и затратного подходов будет выглядеть следующим образом (рис. 4.1).



Рис. 4.1. Система показателей эффективности использования оборотных средств на основе ресурсного и затратного подходов

### 4.3. Показатели эффективности использования трудовых ресурсов торгового предприятия

Существующие методики оценки эффективности использования трудовых ресурсов предприятия торговли включают ряд показателей, рассчитанных в основном с позиций ресурсного подхода. Реже в практике экономического анализа встречается оценка эффективности использования трудовых ресурсов на основе затратного подхода.

Обобщив и дополнив имеющиеся показатели оценки эффективности использования трудовых ресурсов предприятия торговли, их можно представить в виде следующей таблицы (табл. 4.3).

Применение затратного подхода построения показателей эффективности использования трудовых ресурсов предприятия торговли имеет особую значимость, так как соизмерение результатов, учитываемых в разных единицах измерения (руб. и чел.), ограничивает круг возможных для расчета показателей эффективности, которые не встречаются в экономической литературе, а следовательно, и не рассчитываются в ходе проведения оценки эффективности деятельности предприятий торговли.

Таблица 4.3

## Система показателей эффективности использования трудовых ресурсов предприятия торговли

Ресурсы					
примененные		потребленные			
		на основе фонда заработной платы		на основе затрат на содержание трудовых ресурсов	
показатель	методика расчета	показатель	методика расчета	показатель	методика расчета
Производительность труда	$ПТ = \frac{P}{Ч_{ср.сп.}}$	Зарплатоотдача	$ЗПотдача = \frac{P}{ФЗП}$	Отдача затрат на содержание трудовых ресурсов предприятия	$ЗТРотдача = \frac{P}{\Sigma ЗТР}$ , где $\Sigma ЗТР$ – затраты на содержание трудовых ресурсов
Производительность труда торгово-оперативного персонала	$ПТ = \frac{P}{Ч_{ср.сп.топ}}$	Отдача заработной платы торгово-оперативного персонала	$ЗПотдача = \frac{P}{ФЗП_{топ}}$	Отдача затрат на содержание торгово-оперативного персонала	$ЗТРотдача = \frac{P}{\Sigma ЗТР_{топ}}$
Прибыль на одного работника	$R = \frac{\Pi}{Ч_{ср.сп.}}$	Зарплаторентабельность	$R_{фзп} = \frac{\Pi}{ФЗП}$	Рентабельность затрат на содержание трудовых ресурсов	$ЗТРотдача = \frac{\Pi}{\Sigma ЗТР}$
Прибыль на одного работника торгово-оперативного персонала	$R = \frac{\Pi}{Ч_{ср.сп.топ}}$	Рентабельность затрат на оплату труда торгово-оперативного персонала	$R_{фзп} = \frac{\Pi}{ФЗП_{топ}}$	Рентабельность затрат на содержание торгово-оперативного персонала	$ЗТРотдача = \frac{\Pi}{\Sigma ЗТР_{топ}}$
		Зарплатоемкость	$ЗПемкость = \frac{ФЗП}{P}$	Емкость затрат на содержание трудовых ресурсов предприятия	$ЗТРемкость = \frac{\Sigma ЗТР}{P}$

Традиционный набор показателей эффективности использования трудовых ресурсов предприятия торговли можно дополнить такими показателями, как зарплатоемкость и емкость затрат на содержание трудовых ресурсов предприятия. Эти показатели характеризуют объем затрат на оплату труда, или на содержание трудовых ресурсов, необходимый для получения единицы товарооборота, и могут учитываться при обосновании планового совокупного уровня затрат предприятия под плановый объем оборота предприятия. Методика расчета этих показателей представлена в табл. 4.3.

Таким образом, предложенная система показателей эффективности использования основных видов ресурсов (основных фондов, оборотных средств, трудовых ресурсов) на основе ресурсного и затратного подходов построения показателей позволяет осуществлять всесторонний, глубокий анализ данных ресурсов и принимать оперативные решения по эффективному управлению ресурсами торгового предприятия.

## РЕЗЮМЕ

1. В практике оценки эффективности использования ресурсов торгового предприятия возможно использование показателей, построенных на основе затратного и ресурсного подходов.

2. Дополнение общепринятых (ресурсного) подходов к построению показателей эффективности использования ресурсов торгового предприятия позволяет углубить анализ в части характеристики эффективности текущей деятельности предприятия.

3. Оценка эффективности использования основных фондов торгового предприятия на основе ресурсного подхода включает в себя расчет таких групп показателей, как показатели, характеризующие степень использования торговых площадей; показатели, характеризующие степень использования оборудования; показатели эффективности использования основных фондов; а на основе затратного подхода – показатели, характеризующие степень использования торговых площадей и общие показатели эффективности использования основных фондов, рассчитанные на основе амортизационных отчислений и на основе полной суммы затрат по содержанию основных фондов.

4. Эффективность оборотных средств торгового предприятия с позиций ресурсного подхода характеризуется такими показателями, как время и скорость обращения оборотных средств, коэффициентом использования основных средств, коэффициентом участия основных средств в товарообороте, а с позиций затратного подхода оценивается такими показателями, как производительность потребленных основных средств, рентабельность потребленных основных средств.

5. Для оценки эффективности использования трудовых ресурсов торгового предприятия необходимо сочетание ресурсного и затратного подходов, применение последнего позволяет соизмерить результаты труда работников с их затратами. При этом потребленные ресурсы торгового

предприятия оцениваются как на основе фонда заработной платы, так и на основе затрат на содержание трудовых ресурсов.

6. Показатели эффективности использования ресурсов, построенные на основе затратного подхода, представляют интерес с точки зрения оперативной оценки эффективности и оперативного управления изменениями в деятельности предприятия.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ К ГЛАВЕ 4

1. В чем общее и в чем различие в построении показателей эффективности использования ресурсов торгового предприятия на основе ресурсного и затратного подходов?
2. Приведите примеры эффективности использования торговых площадей с позиций затратного и ресурсного подходов.
3. Какие показатели характеризуют степень использования оборудования?
4. Укажите основные показатели эффективности использования основных фондов с позиций ресурсного подхода.
5. Укажите основные показатели эффективности использования основных фондов с позиций затратного подхода.
6. Укажите основные показатели эффективности использования оборотных средств торгового предприятия с позиций ресурсного и затратного подходов.
7. Какие дополнительные показатели эффективности использования товарных запасов с позиций затратного подхода применяются на торговом предприятии?
8. Перечислите показатели эффективности использования примененных трудовых ресурсов предприятия торговли.
9. Какие показатели используются для оценки эффективности использования потребленных трудовых ресурсов на основе фонда заработной платы?
10. Укажите расчет эффективности потребленных трудовых ресурсов на основе их затрат на содержание.
11. Как рассчитать производительность труда работников торгового предприятия?



## **Глава 5. ОБОБЩАЮЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

### **5.1. Система интегральных показателей эффективности деятельности торгового предприятия**

Методики оценки эффективности деятельности предприятий торговли, предложенные разными авторами советского периода, современными экономистами и зарубежными учеными, показало, что при расчете комплексных показателей эффективности деятельности предприятия основаны на экономической эффективности функционирования предприятия, и все интегральные показатели эффективности построены именно на показателях экономической эффективности.

В советский период развития экономики предлагалась методика расчета показателей качества торгового обслуживания для оценки социальной эффективности деятельности торговли, однако в обобщающих показателях эффективности деятельности предприятий торговли это не нашло отражения.

Поэтому необходимо включение интегрального показателя оценки качества торгового обслуживания по мнению покупателей как социальной составляющей в комплексные показатели эффективности деятельности предприятия торговли.

Для предпринимателей важнейшим фактором при заключении сделок является доход (экономическая выгода), а для потребителей выгодой является нужный ему товар (услуга), если он в большей степени удовлетворяет его потребности (потребительские интересы). Потребитель является не пассивным покупателем, а полноправным участником коммерческой деятельности, ее регулятором. Потребители продукции и услуг организа-

ции, с нашей точки зрения, в условиях розничной торговли заинтересованы главным образом в информации о качестве приобретаемых товаров и качестве торгового обслуживания, которое, в свою очередь, определяется широтой и устойчивостью ассортимента, степенью обновления ассортимента, количеством дополнительных услуг и культурой обслуживания (скорость обслуживания, вежливость, компетентность, интерьер торгового зала).



**Рис. 5.1. Последовательность оценки эффективности деятельности торгового предприятия с точки зрения покупателей**

Для покупателей представляет интерес включающая все эти факторы количественная оценка уровня торгового обслуживания по однородным магазинам в сравнении. Для получения такой оценки можно использовать традиционный интегральный показатель качества обслуживания, основанный на показателях устойчивости ассортимента, охвата покупателей покупками, полноты дополнительных услуг, доли товарооборота, приходя-

щегося на прогрессивные формы продажи, которые определяются путем наблюдений за покупателями и весьма трудоемкой проверки соответствия фактического ассортимента утвержденному ассортиментному перечню. Но можно представить и покупателей в качестве источника информации, рассчитав показатель уровня торгового обслуживания по мнению покупателей, полученному в результате анкетирования. Реализация предложенного подхода осуществляется по следующим этапам (рис. 5.1).

После определения всех параметров исследования и проведения опроса по соответствующей форме на основе полученной первичной информации можно рассчитать показатель оценки покупателями уровня торгового обслуживания конкретного предприятия. Методика расчета данного показателя обобщена в табл. 5.1.

Таблица 5.1

**Показатели оценки эффективности деятельности торгового предприятия  
с точки зрения покупателей**

Показатели	Условные обозначения	Характеристика
Показатель широты ассортимента	$Kw/a$	Доля покупателей, оценивших ассортимент как широкий
Показатель доступности услуги*	$Ky$	Характеризует доступность услуг
Коэффициент достаточности дополнительных услуг	$Kd/y$	Характеризует удовлетворенность покупателей набором дополнительных услуг
Коэффициент обновления ассортимента	$Ko/a$	Доля покупателей, высоко оценивших степень обновления ассортимента
Показатель качества товаров, реализуемых населению	$Kk/m$	Доля покупателей, не предъявлявших ранее претензий по качеству приобретенных товаров
Оценка уровня квалификации торгового персонала	$Kkv$	Доля покупателей, определивших активность и профессионализм торгового персонала по 5-балльной шкале как «4» и «5»
Оценка оформления торгового зала	$Kof/mз$	Доля покупателей, давших хорошую и отличную оценки оформлению торгового зала
Интегральный показатель оценки качества торгового обслуживания по мнению покупателей	$Umo = (Kw/a + Ky + Kd/y + Ko/a + Kk/m + Kkv + Kof/mз) / 7$	

*Примечание.* \* Коэффициент доступности услуги включает следующие единичные показатели: оценка затрат времени на получение справки о местонахождении предприятия; оценка затрат времени на проезд к магазину; оценка затрат времени на ожидание обслуживания; оценка затрат времени на доставку товаров на дом; оценка затрат времени на консультацию специалиста

Одним из наиболее полных интегральных показателей оценки эффективности деятельности предприятия торговли является показатель уровня экономического развития предприятия, который охватывает все основные направления оценки эффективности, а именно: эффективность использования ресурсов, эффективность затрат, эффективность результата. Однако исходя из названия, этот показатель определяет только экономическую эффективность функционирования предприятия и не затрагивает социальной стороны. Поэтому возможно дополнение показателя уровня экономического развития показателем темпа изменения интегрального показателя оценки качества торгового обслуживания, по мнению покупателей, и расчетом показателя общего уровня развития предприятия (как экономического, так и социального). В этом случае формула расчета данного показателя примет следующий вид:

$$U_p = \sqrt[6]{T_{\text{ИТ}} \times T_{\text{ООС}} \times T_{\text{ФО}} \times T_{\text{ЗО}} \times T_{\text{УР}} \times T_{\text{УТО}}},$$

где  $U_p$  – показатель общего уровня развития предприятия;  $T_{\text{ИТ}}$  – темп изменения производительности труда;  $T_{\text{ООС}}$  – темп изменения скорости оборачиваемости оборотных средств;  $T_{\text{ФО}}$  – темп изменения фондоотдачи основных фондов;  $T_{\text{ЗО}}$  – темп изменения затратноотдачи;  $T_{\text{УР}}$  – темп изменения уровня рентабельности;  $T_{\text{УТО}}$  – темп изменения интегрального показателя оценки качества торгового обслуживания.

С позиций получения системной оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия наиболее важным аспектом является расчет интегральных показателей, так как именно такие показатели дают возможность проследить как изменяется в динамике эффективность деятельности хозяйствующего субъекта как системы, и осуществляется их расчет на основе предварительного комплексного анализа и расчета частных показателей, характеризующих состояние различных подсистем предприятия. Ниже нами обобщены показатели интегральной оценки финансово-хозяйственной деятельности, представленные различными авторами, и предложена следующая система интегральных показателей оценки эффективности деятельности торгового предприятия (рис. 5.2).



**Рис5.2. Система интегральных обобщающих показателей эффективности деятельности торгового предприятия**

Методика расчета основных интегральных показателей оценки эффективности деятельности торгового предприятия обобщена в табл. 5.2.

Таблица 5.2

**Расчет интегральных показателей оценки эффективности деятельности торгового предприятия**

Показатели	Условные обозначения	Прошлый год	Отчетный год	Отклонение	Темп изменения, %
А	Б	1	2	3	4
<ul style="list-style-type: none"> <li>Показатель эффективности использования торгового потенциала</li> </ul> $\mathcal{E}_{\text{ТП}} = \frac{P}{\PhiЗП + (ОФ + ОС) \times Eп}$	$\mathcal{E}_{\text{ТП}}$				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Показатель оценки трудовой деятельности</li> </ul> $\mathcal{E}_{\text{ТД}} = \frac{P}{\PhiЗП}$	$\mathcal{E}_{\text{ТД}}$				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Показатель эффективности финансовой деятельности</li> </ul> $\mathcal{E}_{\text{ФД}} = \frac{Пдон/о}{\PhiЗП + (ОФ + ОС) \times Eп}$ или на основе затратного подхода $\mathcal{E}_{\text{ФД}} = \frac{Пдон/о}{\SigmaЗТР + \SigmaЗОФ + \SigmaЗОС}$	$\mathcal{E}_{\text{ФД}}$				

Продолжение табл. 5.2

А	Б	1	2	3	4
<ul style="list-style-type: none"> <li>Показатель экономической эффективности хозяйственной деятельности</li> </ul> $Уэхд = \sqrt[3]{\mathcal{E}u_{\text{ПТ}} \times \mathcal{E}_{\text{ТД}} \times \mathcal{E}_{\text{ФД}}}$	<i>Уэхд</i>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Показатель уровня экономического развития</li> </ul> $Уэр = \sqrt[5]{T_{\text{ПТ}} \times T_{\text{ООС}} \times T_{\text{ФО}} \times T_{\text{ЗО}} \times T_{\text{УР}}}$	<i>Уэр</i>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Интегральный показатель оценки качества торгового обслуживания по мнению покупателей</li> </ul> $Уто = (Kш/a + Ky + Kд/y + Ko/a + Kк/m + Kкв + Kоф/mз)/7$	<i>Уто</i>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Показатель общего уровня развития предприятия</li> </ul> $Ур = \sqrt[6]{T_{\text{ПТ}} \times T_{\text{ООС}} \times T_{\text{ФО}} \times T_{\text{ЗО}} \times T_{\text{УР}} \times T_{\text{УТО}}}$	<i>Ур</i>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Показатель долевого участия интенсивного направления использования ресурсов*</li> </ul> $d_x = \frac{Уэр - 100}{T_{\text{РТО}} - 100} \times 100$	<i>d<sub>x</sub></i>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Показатель оценки интенсификации хозяйствования</li> </ul> $T_{\text{инт}} = \frac{T_{\text{ПТ}} \times T_{\text{Соб}} \times T_{\text{ФО}}}{T_{\text{РОТ}} \times T_{\text{ОС}} \times T_{\text{ОФ}}} \times 100$	<i>T<sub>инт</sub></i>				

*\*расчет данного показателя не осуществляется в условиях, когда интегральный показатель уровня экономического развития превышает темп роста товарооборота. В этом случае показатель долевого участия интенсивного направления использования ресурсов теряет смысл*

Кроме представленных в таблице, для комплексной оценки эффективности деятельности торговых предприятий необходимо проводить всестороннюю оценку их финансового состояния, однако эти вопросы более подробно рассматриваются в других литературных источниках.

Наряду с расчетом показателей оценки эффективности деятельности предприятия торговли, обобщенных в табл. 5.2, для комплексной оценки целесообразно использование матричной модели оценки деятельности предприятия, предложенной коллективом авторов кафедры экономики торговли СПбГТЭИ (табл. 5.3).

Таблица 5.3

## Матричная модель для проведения комплексного анализа хозяйственной деятельности торгового предприятия

		Результаты		Затраты	Ресурсы	
		1. Прибыль (П)	2. Товароборот (РТО)	3. Издержки обращения (ИО)	4. Торговая площадь (S)	5. Среднесписочная численность работников (Ч)
Результаты	1. Прибыль (П)	1.1. П : П 1,0000	1.2. РТО : П Закрепленность розничного товарооборота за прибылью	1.3. ИО : П Закрепленность издержек обращения за прибылью	1.4. S : П Закрепленность торговой площади за прибылью	1.5. Ч : П Закрепленность рабочей силы за прибылью
	2. Товароборот (РТО)	2.1. П : РТО Рентабельность розничного товарооборота	2.2. РТО : РТО 1,0000	2.3. ИО : РТО Закрепленность издержек обращения за товарооборотом (уровень издержек обращения в долях)	2.4. S : РТО Закрепленность торговой площади за розничным товарооборотом	2.5. Ч : РТО Закрепленность рабочей силы за розничным товарооборотом (трудоемкость РТО)
Затраты	3. Издержки обращения (ИО)	3.1. П : ИО Рентабельность издержек обращения	3.2. РТО : ИО Закрепленность товарооборота за издержками обращения (затратоотдача)	3.3. ИО : ИО 1,0000	3.4. S : ИО Закрепленность торговой площади за издержками обращения	3.5. Ч : ИО Закрепленность рабочей силы за издержками обращения
Ресурсы	4. Торговая площадь (S)	4.1. П : S Рентабельность торговой площади	4.2. РТО : S Закрепленность товарооборота за торг. площадью (эффективность использования площадей)	4.3. ИО : S Закрепленность издержек обращения за торговой площадью	4.4. S : S 1,0000	4.5. Ч : S Закрепленность рабочей силы за торговой площадью
	5. Среднесписочная численность работников (Ч)	5.1. П : Ч Рентабельность рабочей силы	5.2. РТО : Ч Закрепленность товарооборота за рабочей силой (производительность труда)	5.3. ИО : Ч Закрепленность издержек обращения за рабочей силой (издержки обращения на одного работника)	5.4. S : Ч Закрепленность торговой площади за рабочей силой (торговая площадь на одного работника)	5.5. Ч : Ч 1,0000





Для оценки параметров матрицы используются следующие частные показатели отдельных сторон эффективности хозяйственной деятельности торгового предприятия (по методике А. Н. Соломатина)

Показатель  $K_1$  характеризует прогрессивность изменения структуры конечных результатов деятельности предприятия.  $K_1$  соответствует зоне 2.1.

Показатель  $K_2$  характеризует эффективность использования затрат:

$$K_2 = (\text{Зона 3.1} + \text{Зона 3.2}) / 2.$$

Показатель  $K_3$  характеризует эффективность использования ресурсов предприятия:

$$K_3 = (\text{Зона 4.1} + \text{Зона 4.2} + \text{Зона 5.1} + \text{Зона 5.2}) / 4.$$

Показатель  $K_4$  характеризует изменение затратноёмкости ресурсов:

$$K_4 = (\text{Зона 4.3} + \text{Зона 5.3}) / 2.$$

Показатель  $K_5$  характеризует прогрессивность изменения структуры ресурсов.  $K_5$  соответствует зоне 5.4.

Исходя из основного принципа данной методики, между частными показателями эффективности также должны соблюдаться определенные пропорции. Однако когда ресурсы рассматриваются отдельно, то принципы построения пропорций несколько изменяются.

$$K_1 < K_2 < K_3; K_4 < K_3; K_5 < K_4.$$

## **5.2. Структурирование показателей эффективности деятельности торгового предприятия с позиций различных пользователей информации**

Для получения системной оценки деятельности предприятия нами предлагается комплексный подход к оценке результатов деятельности организации с позиций различных заинтересованных групп (рис. 5.3). С этой точки зрения необходимо выделить основные элементы предприятия как системы экономических интересов и определить показатели, соответствующие каждой группе заинтересованных субъектов согласно критерию

полноты удовлетворения их интересов, связанных с деятельностью данного конкретного предприятия.



**Рис. 5.3. Подходы к оценке эффективности деятельности предприятия торговли с позиций заинтересованных групп**

В условиях рыночной экономики оценка эффективности финансово-хозяйственной деятельности необходима следующим категориям:

1. *Руководству предприятия*, как правило, нанимаемого или избираемого владельцами, которому требуется информация для оперативного управления о текущем состоянии ресурсов предприятия и его возможных изменениях в случае принятия того или иного управленческого решения в последующие периоды деятельности.

Управленческие решения предпринимательской деятельности основываются на плановой, нормативной, технологической, учетной и аналитической информации. Контроль и регулирование как основные функции управления реализуются в сопоставлении плановых и отчетных данных, а также сведений оперативного учета результатов финансово-хозяйственной деятельности. Анализ результатов принятых ранее управленческих решений и соответствие их рыночной конъюнктуре производится по данным внутренней отчетности. В первую очередь осуществляется анализ оборота розничной торговли по объему и структуре в динамике за ряд лет, оценка равномерности реализации как по периодам внутри года, так и по товарным группам с целью выявить тенденции развития и создать основу для прогнозирования основного результативного показателя деятельности. Также важным моментом является отслеживание динамики товарооборота

по структуре для оптимизации ассортимента предлагаемых товаров. Затем целесообразно рассчитать отношение оборота розничной торговли к величине различных видов ресурсов для оценки эффективности их использования (производительность труда, фондоотдача, скорость обращения оборотных средств, нагрузка на 1 м<sup>2</sup> торговой площади). Системность в оценке эффективности использования ресурсов достигается посредством расчета интегральных показателей: показатель экономической эффективности хозяйственной деятельности, показатель уровня экономического развития, показатель оценки интенсификации хозяйствования.

Также об эффективности использования ресурсного потенциала организации и обеспечении его финансовой отдачи свидетельствуют показатели деловой активности – оборачиваемость и рентабельность. Таким образом, информационную базу для принятия руководством предприятия управленческих решений по повышению эффективности хозяйственно-финансовой деятельности можно представить как совокупность оценочных показателей в табл. 5.4.

Вторую, не менее важную группу субъектов, имеющих непосредственное отношение к процессу деятельности предприятия, составляют его кредиторы (банки, другие предприятия или фирмы), заинтересованные в гарантиях своевременного погашения предоставляемых кредитов и процентов за их предоставление; *коммерческие партнеры*, которые должны быть уверены, что предприятию не грозит банкротство; *поставщики* сырья и других материальных ресурсов, которых интересует способность предприятия выплатить свою задолженность в сроки, оговоренные договорами.

Банки должны получить ответ на вопрос о платежеспособности предприятия, т. е. о готовности возвращать заемные средства в срок, за счет чего предприятие будет возвращать долги, в том числе кредит, если оно получит этот кредит в банке. Средства для погашения долгов – это прежде всего деньги на счетах предприятия. Потенциальным средством для погашения долгов является дебиторская задолженность, которая при

Таблица 5.4

## Показатели оценки эффективности деятельности организации с точки зрения управленческого персонала

Показатели А	Методика расчета Б	Характеристика В
1. Товарооборот ( $P$ )	-	Основной результативный показатель
2. Коэффициент равномерности развития товарооборота ( $Kp$ )	$Kp = 100 - V$ , где $V = \frac{\delta}{P} \times 100$	$\delta$ – среднее квадратическое отклонение, определяет диапазон колеблемости реализации товаров; $V$ – коэффициент вариации, отражает степень неравномерности развития товарооборота
3. Нагрузка на 1 м <sup>2</sup> торговой площади ( $H$ )	$H = \frac{P}{S}$	Характеризует эффективность использования торговой площади
4. Фондоотдача ( $\Phi o$ )	$\Phi o = \frac{P}{O\Phi}$	Обобщающий показатель эффективности использования основных средств – производительность единицы стоимости основных фондов в единицу времени
5. Фондоемкость ( $\Phi e$ )	$\Phi e = \frac{O\Phi}{P}$	Стоимость основных фондов, приходящаяся на 1 руб. товарооборота
6. Коэффициент эффективности использования основных фондов ( $\Phi p$ )	$\Phi p = \frac{\Pi}{O\Phi}$	Сумма прибыли, приходящейся на 1 руб. основных фондов
7. Скорость обращения оборотных средств ( $C o$ )	$C o = \frac{P}{O C}$	Характеризует число оборотов, совершенных средним размером оборотных средств за период времени
8. Время обращения оборотных средств ( $O в$ )	$O в = \frac{O C}{P}$	Продолжительность одного оборота среднего размера оборотных средств в днях
9. Коэффициент эффективности использования оборотных средств ( $K\phi_{oc}$ )	$K\phi_{oc} = \frac{\Pi}{O C}$	Объем прибыли предприятия, приходящийся на единицу оборотных средств
10. Производительность труда рабочего персонала ( $ПТ$ )	$ПТ = \frac{P}{Ч}$	Измеряет эффективность использования трудовых ресурсов. Для обеспечения стабильности экономического развития должна расти быстрее средств на потребление в расчете на 1 потребителя

## Продолжение табл. 5.4

А	Б	В
11. Показатель эффективности использования торгового потенциала ( $Эимп$ )	$Эимп = \frac{P}{POT + OC + OФ_n}$ <i>POT</i> – расходы на оплату труда	Дает оценку эффективности использования экономического потенциала при осуществлении основной функции торговли – розничной реализации товаров
12. Показатель оценки трудовой деятельности ( $Этд$ )	$Этд = \frac{ПТ}{ЗП}$	Позволяет определить уровень производительности труда на каждый рубль средней зарплаты
13. Показатель эффективности финансовой деятельности ( $Эфд$ )	$Эфд = \frac{ВП}{POT + (OФ + OC) \times E_n}$	Аналогичен показателю эффективности использования торгового потенциала
14. Показатель экономической эффективности хозяйственной деятельности ( $Уэхд$ )	$Уэхд = \sqrt[3]{Эимп \times Этд \times Эфд}$	Дает обобщающую оценку эффективности всей хозяйственной деятельности; если предыдущие три показателя эффективности хозяйствования изучаются как в абсолютных, так и в относительных размерах, то интегральный показатель эффективности всей хозяйственной деятельности анализируется по данным темпов его изменения
15. Показатель уровня экономического развития ( $Уэр$ )	$Уэр = \frac{T_{нт} + T_{co} + T_{fo} + T_p + T_{н_{cp}}}{5}$	Дает комплексную, обобщающую оценку уровня экономического развития, эффективности использования ресурсов в процессе хозяйственной деятельности
16. Показатель долевого участия интенсивного направления использования ресурсов ( $d_x$ )	$d_x = \frac{Y_{эр} - 100}{T_{pPTO} - 100} \times 100$	Чем больше $d_x$ интенсивного фактора, тем более эффективно используется ресурсный потенциал предприятия
17. Показатель оценки интенсификации хозяйствования ( $T_{инт}$ )	$T_{инт} = \frac{T_{нт} \times T_{cob} \times T_{Фo}}{T_{POT} \times T_{OC} \times T_{OФ}} \times 100$	Позволяет дать оценку интенсификации хозяйствования
18. Рентабельность продаж ( $R_{np}$ )	$R_{np} = \frac{П_{np}}{P}$	Объем прибыли от продаж на 1 руб. реализованной продукции
19. Рентабельность конечной деятельности ( $R_{кд}$ )	$R_{кд} = \frac{ЧП}{OP}$	Характеризует финансовую отдачу результатов хозяйственной деятельности

## Окончание табл. 5.4

А	Б	В
20. Рентабельность имущества ( $Ru$ )	$Ru = \frac{ЧП}{ВБР}$	Характеризует финансовую отдачу средств, авансированных в имущество предприятия
21. Показатель деловой активности ( $Пда$ )	$Пда = \sqrt{Tr_{СИ} \times Tr_{РИ}}$	Характеризует эффективность использования организацией хозяйственных и финансовых ресурсов
22. Скорость обращения имущества ( $Cu$ )	$Cu = \frac{BP}{BB}, \text{ где } BB = \frac{BBн + BBк}{2}$	Характеризует интенсивность высвобождения средств из оборота организации
23. Средний срок погашения дебиторской задолженности ( $Tдз$ )	$Tдз = \frac{\bar{ДЗ}}{ОПЗ}$	Показывает длительность периода погашения дебиторской задолженности
24. Операционный цикл ( $Оц$ )	$Оц = Tз + Tдз$	Характеризует период, за который осуществляется поступление средств на предприятие от реализации запасов и погашения дебиторской задолженности. В динамике в целях снижения необходимости поиска дополнительных источников финансирования должен снижаться
25. Оборачиваемость кредиторской задолженности ( $Tкз$ )	$Tкз = \frac{\bar{КЗ}}{ОПЗ}$	Показывает длительность периода погашения кредиторской задолженности
26. Финансовый цикл ( $ФЦ$ )	$ФЦ = Оц - Tкз$	Для внутренних целей организации для снижения необходимости привлечения собственных средств финансирования необходимо, чтобы финансовый цикл был отрицательной величиной

нормальном кругообороте средств должна превратиться в денежную наличность. Средством для погашения долгов могут служить также имеющиеся у предприятия запасы товарно-материальных ценностей. При их реализации предприятие получит денежные средства. Иными словами, теоретически погашение задолженности обеспечивается всеми оборотными средствами предприятия. Точно так же теоретически можно было бы предположить, что если у предприятия оборотные средства превышают сумму задолженности, то оно готово к погашению долгов, т. е. платежеспособно. Однако если предприятие действительно направит все оборотные средства на погашение долгов, то в тот же момент прекращается его хозяйственная деятельность, так как из средств производства у него останутся только основные средства, а денег на приобретение материальных оборотных средств не будет вследствие того, что они будут направлены на выплату задолженности.

Платежеспособность – это способность своевременно, полностью выполнять свои платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и других платежных операций. Для оценки платежеспособности используют показатели ликвидности. Ликвидность – способность предприятия быстро выполнять свои финансовые обязательства, а при необходимости и быстро реализовать свои средства. Показатель, характеризующий уровень платежеспособности, – это отношение ликвидных оборотных средств к сумме краткосрочной задолженности, при этом традиционно принято рассчитывать три коэффициента платежеспособности.

Партнеров по договорным отношениям, так же, как и банки, интересует платежеспособность предприятия. Но договорные отношения шире, чем отношения с банками. Партнерам важна не только способность предприятия возвращать заемные средства, но и его финансовая устойчивость, т. е. финансовая независимость предприятия, способность маневрировать собственными средствами, достаточная финансовая обеспеченность бесперебойного процесса деятельности. При возникновении договорных отно-

шений между предприятиями у них появляется обоюдный интерес к финансовой устойчивости друг друга как критерию надежности партнера.

Финансовая устойчивость характеризуется следующими основными показателями:

- обеспеченность материальных запасов собственными оборотными средствами;
- коэффициент маневренности собственного капитала и функционирующего капитала;
- коэффициент реальной стоимости имущества;
- коэффициент структуры долгосрочных вложений;
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;
- коэффициент автономии;
- коэффициент соотношения заемных и собственных средств;
- уровень перманентного капитала.

Обобщающие группы показателей оценки эффективности деятельности с позиций кредиторов и партнеров предприятия представлены в табл. 5.5.

3. Следующая группа субъектов, заинтересованных в результатах деятельности, – *владельцы предприятия* (акционеры, учредители), которые должны иметь информацию о темпах увеличения их благосостояния по сравнению с альтернативными вариантами использования денежных и материальных ресурсов.



Таблица 5.5

**Показатели оценки эффективности деятельности с позиций кредиторов и коммерческих партнеров предприятия**

Показатели	Методика расчета	Характеристика	Норматив
А	Б	В	Г
<b>Показатели платежеспособности и ликвидности</b>			
Коэффициент текущей ликвидности ( <i>Ктл</i> )	$\frac{ОбА}{КО}$	Сколько рублей текущих активов приходится на один рубль текущих обязательств	1,5-2
Коэффициент быстрой ликвидности ( <i>Кбл</i> )	$\frac{(ДС + КФВ + ДЗ_{краткоср})}{КО}$	Аналогичен коэффициенту текущей ликвидности; однако исчисляется по более узкому кругу текущих активов	0,7-1,0 – в опте; 0,1-0,2 – в рознице
Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности) ( <i>Кал</i> )	$\frac{ДС + КФВ}{КО}$	Показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно	0,1-0,2
<b>Показатели состояния оборотных средств и имущества предприятия</b>			
Величина собственных оборотных средств	<i>Собственный капитал + Долгосрочные обязательства — Внеоборотные активы</i>	Часть собственного капитала предприятия, которая является источником покрытия его текущих активов (т. е. активов, имеющих оборачиваемость менее одного года)	
Маневренность функционирующего капитала	$\frac{ДС}{СОС}$	Характеризует ту часть собственных оборотных средств, которая находится в форме денежных средств, т. е. средств, имеющих абсолютную ликвидность	
Маневренность собственного капитала ( <i>Кмск</i> )	$\frac{СОС}{СК}$	Какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, т. е. вложена в оборотные средства	0,5
Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов ( <i>Кзз</i> )	$\frac{СОС}{ЗЗ}$	Характеризует ту часть стоимости запасов, которая покрывается собственными оборотными средствами	-
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ( <i>Ксос</i> )	$\frac{СОС}{ОбА}$	Отражает ту часть оборотных активов, которая финансируется за счет собственных средств	>0,3

Окончание табл. 5.5

А	Б	В	Г
Коэффициент структуры долгосрочных вложений ( $K_{вл}$ )	$\frac{\text{Долгосрочные пассивы}}{ВНА}$	Какая часть основных средств и прочих внеоборотных активов профинансирована внешними инвесторами	-
Коэффициент реальной стоимости имущества ( $K_{рс}$ )	$\frac{НА + ОС + ЗЗ}{ВБ}$ <i>НА – нематериальные активы; ОС – основные средства</i>	Характеризует долю средств, вложенных организацией в торгово-производственный потенциал	>0,7
<i>Показатели финансовой независимости</i>			
Коэффициент финансовой автономии ( $K_{фа}$ )	$\frac{СК}{ВБ}$	Характеризует долю владельцев предприятия в общей сумме средств, авансированных в его деятельность	0,5
Уровень перманентного капитала ( $У_{пк}$ )	$\frac{СК + ДО}{ВБ}$	Характеризует долю собственных и заемных средств, привлекаемых для финансирования всего имущества	-
Коэффициент соотношения собственных и привлеченных средств ( $K_{сзс}$ )	$\frac{СК}{ЗК}$	Показывает уровень независимости организации от внешних источников финансирования	>1
Комплексный показатель финансовой устойчивости ( $K_{пфу}$ )	$K_{пфу} = (K_{фа} + K_{сос} + У_{пк} + K_{зз} + K_{мск} + K_{вл})/6$	Дает наиболее общую оценку финансовой устойчивости предприятия	-

Инвестиционная привлекательность зависит от всех показателей, характеризующих финансовое состояние, в т. ч. и тех, о которых говорилось в предыдущих разделах. Однако если сузить проблему, инвесторов непосредственно интересуют показатели, влияющие на доходность капитала предприятия, курс акций и уровень дивидендов.

Доходность (рентабельность) капитала определяется как процентное отношение балансовой прибыли предприятия к стоимости его активов. Это самый общий показатель, отвечающий на вопрос, сколько прибыли предприятие получает в расчете на рубль своего имущества. Или показатель рентабельности собственного капитала, который дает возможность сравнить выгодность вложения средств в различные предприятия и/или в какие-либо финансовые операции. В нормальных рыночных условиях ориентиром является ставка ЦБ РФ – минимальная безрисковая доходность, которую может приносить вложенный рубль. Данные показатели характеризуют эффективность и рискованность бизнеса. От его уровня зависит при прочих равных условиях размер дивидендов на акции.

Для оценки инвестиционной привлекательности важное значение имеет также то, за счет каких факторов растет или снижается рентабельность капитала. У разных предприятий неодинаковы возможности повышения рентабельности реализации и увеличения объема продаж. Если продукция предприятия пользуется достаточно высоким спросом, в течение какого-то времени рентабельность реализации можно наращивать путем повышения цен, однако это всегда временный фактор.

Второй способ повышения рентабельности реализации – снижение издержек обращения. Для этого надо, чтобы цены на материальные ресурсы и средства на оплату труда росли медленнее цен на реализуемую продукцию. Этот фактор тоже вряд ли достаточно надежен в нынешних условиях.

Наиболее последовательная политика предприятия, отвечающая целям повышения его инвестиционной привлекательности, состоит в том,

чтобы увеличивать объем реализации той продукции, необходимость которой определена путем улучшения рыночной конъюнктуры.

Учитывая вышеизложенную информацию, можно сформировать определенный набор показателей, характеризующих степень удовлетворения интересов владельцев предприятия (табл. 5.6).

4. Также информация о результатах деятельности и эффективности работы предприятия интересна *налоговой и таможенной службам* для своевременного сбора налогов и таможенных пошлин и планирования своей деятельности.

Налоговым службам важен ответ на вопрос, способно ли предприятие к уплате налогов и в каком размере. Поэтому их в первую очередь интересуют следующие показатели эффективности работы торгового предприятия: размер выручки от реализации, ФЗП, стоимость имущества, размер прибыли предприятия, являющейся источником уплаты большинства налогов, и т. д. Однако сам по себе размер прибыли недостаточен, так как не показывает, насколько дееспособно будет предприятие после уплаты налогов, поэтому, с точки зрения налоговых органов, финансовое состояние предприятия характеризуется следующими основными показателями:

- прибыль от продаж, прибыль до налогообложения;
- рентабельность активов – прибыль в процентах к стоимости активов;
- рентабельность продаж – прибыль в процентах к выручке от продаж.

Исходя из этих показателей, налоговые органы могут определить и поступление платежей в бюджет на перспективу с учетом возможных изменений стоимости активов, объема реализации, фонда оплаты труда на предприятии.

Таблица 5.6

## Показатели оценки эффективности деятельности с позиций собственников предприятия

Показатели	Методика расчета	Характеристика
Доходность капитала	$\frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Сумма активов}} \times 100$	Показывает размер прибыли на каждый рубль имущества организации
Рентабельность собственного капитала	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}} \times 100$	Показывает размер чистой прибыли, которая была генерирована собственным капиталом предприятия, и характеризует степень привлекательности объекта для вложения средств акционеров
Доход (прибыль) на акцию	$\frac{\text{Чистая прибыль (дивиденды по привелигированным акциям)}}{\text{Общее число обыкновенных акций}}$	Этот показатель в значительной степени влияет на рыночную цену акций. Основной его недостаток в аналитическом плане – пространственная несопоставимость ввиду неодинаковой рыночной стоимости акций различных компаний
Ценность акции	$\frac{\text{Рыночная цена}}{\text{Доход на акцию}}$	Этот показатель служит индикатором спроса на акции данной компании, поскольку показывает, как много согласны платить инвесторы в данный момент на один рубль прибыли на акцию
Дивидендная доходность акции	$\frac{\text{Дивиденд на 1 акцию}}{\text{Рыночная цена акции}}$	Характеризует процент возврата на капитал, вложенный в акции фирмы
Дивидендный выход	$\frac{\text{Дивиденд на 1 акцию}}{\text{Доход на акцию}}$	Доля чистой прибыли, выплаченная акционерам в виде дивидендов
Коэффициент котировки акций	{Рыночная цена акции} / {Учетная цена на акции}	Учетная цена акции характеризует долю собственного капитала, приходящегося на одну акцию. Значение коэффициента котировки больше единицы означает, что потенциальные акционеры, приобретая акцию, готовы дать за нее цену, превышающую бухгалтерскую оценку реального капитала, приходящегося на акцию на данный момент

\* - при расчете показателей используется средняя величина активов и собственный капитал предприятия за период

5. Основными участниками коммерческой деятельности являются не только предпринимательские структуры, но и *покупатели* (участие которых в лимитно-распределительной экономике было слабым). В большинстве предложенных методик оценки эффективности деятельности предприятия упор делается на эффект с точки зрения собственников и участников предприятия и не затрагивается социальный аспект данного показателя, столь важного для предприятия сферы услуг. По мнению автора, для комплексной оценки эффективности деятельности предприятия торговли необходимо подходить как с позиций самого предприятия торговли, так и с позиций покупателей (потребителей).

Кроме того, в информации о финансовом состоянии предприятия заинтересованы *работники предприятия* (возможность профессионального роста и повышения оплаты труда), участники торгов на бирже (для котировки акций предприятия, консультаций потенциальных поставщиков сырья и покупателей готовой продукции), службы занятости, если предприятие расширяет свою деятельность, и т. д.

В заключение следует подчеркнуть, что различные группы заинтересованных субъектов рассматривают деятельность компании с разных позиций, и их оценка часто охватывает не только финансовые данные, а более широкий спектр ценностей, которые необязательно имеют количественное измерение.

Таким образом применение предложенной методики оценки эффективности деятельности предприятия торговли позволит увеличить степень ориентирования системы анализа на внешние и внутренние данные, повысить уровень интегрирования системы, произвести оценку качественных и количественных параметров системы предприятия, на основе чего углубить исследования и выявить основные резервы для успешного, конкурентного развития предприятия в будущем.

## РЕЗЮМЕ

1. Дополнение интегральных показателей экономической эффективности деятельности торгового предприятия социальной составляющей в виде оценки качества торгового обслуживания по мнению покупателей позволяет оценить торговлю с точки зрения выполнения специфических функций.

2. Использование методики оценки эффективности деятельности торгового предприятия с позиции покупателей позволяет оценить социальную составляющую с целью улучшения качества обслуживания.

3. Система оценки эффективности деятельности торгового предприятия с точки зрения покупателей включает в себя такие показатели, как показатель доступности услуги, показатель широты ассортимента, коэффициент обновления ассортимента, показатель качества товаров, оценка уровня квалификации торгово-оперативного персонала, оценка оформления торгового зала, интегральный показатель оценки качества торгового обслуживания по мнению покупателей

4. Использование всей системы интегральных показателей эффективности деятельности торгового предприятия позволяет дать комплексную оценку его функционирования, учитывающую все основные направления (экономическую, хозяйственную, финансовую, социальную).

5. В современных условиях возникает необходимость структурирования показателей эффективности деятельности торгового предприятия с целью разграничения всей совокупности показателей с позиций различных заинтересованных пользователей информации: руководства предприятия, владельцев предприятия, покупателей, коммерческих партнеров, кредиторов, поставщиков; налоговых, таможенных служб.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ К ГЛАВЕ 5

1. Перечислите основные интегральные показатели эффективности деятельности торгового предприятия.
2. Охарактеризуйте основные этапы оценки эффективности торгового предприятия с точки зрения покупателей.
3. Перечислите составляющие интегрального показателя оценки качества торгового обслуживания по мнению покупателей.
4. Какие показатели включает в себя коэффициент доступности услуги?
5. Перечислите составляющие показателя общего уровня развития предприятия.
6. Охарактеризуйте основные показатели оценки эффективности деятельности предприятий торговли с позиций руководства предприятия с позиций руководства предприятия.
7. Охарактеризуйте основные показатели оценки эффективности деятельности предприятий торговли с позиций владельцев предприятия.
8. Охарактеризуйте основные показатели оценки эффективности деятельности предприятий торговли с позиций коммерческих партнеров и кредиторов.
9. Охарактеризуйте основные показатели оценки эффективности деятельности предприятий торговли с позиций налоговых и таможенных служб.



## Глава 6. ЗАДАЧИ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОГО РЕШЕНИЯ

### Задача 1

Определить экономичность, результативность, целесообразность и удовлетворенность потребностей деятельности предприятия торговли, исходя из следующих условий:

- одной из целей создания предприятия поставлено получение прибыли в размере не менее 12 % прибыли в год с вложенного капитала;
- сумма вложенного капитала составляет 10 000 тыс. руб.;
- в текущем году предприятие получило 1 350 тыс. руб. прибыли;
- сумма текущих затрат предприятия (без учета затрат на приобретение товара) составила 3 800 тыс. руб.;
- для нормального развития предприятия достаточно ежегодных вложений в размере 1 000 тыс. руб.

### Задача 2

На основе данных, представленных в табл. 6.1, проанализировать эффективность хозяйственной, финансовой и инвестиционной деятельности предприятия торговли. сделать соответствующие выводы.

Таблица 6.1

<b>Исходная информация для анализа показателей эффективности</b>			
<i>Показатели</i>	<i>Ед. изм.</i>	<i>Прошлый год</i>	<i>Отчетный год</i>
Оборот розничной торговли	тыс. руб.	12 300	13 200
Торговая площадь		245	245
Средняя стоимость оборотных средств	тыс. руб.	4 300	4 200
Средняя стоимость основных фондов	тыс. руб.	2 150	2 200
Чистая прибыль предприятия	тыс. руб.	520	450
Сумма дополнительных вложений	тыс. руб.	120	320
Собственный капитал	тыс. руб.	2 500	2 820

### Задача 3

Осуществить сравнительную оценку эффективности работы двух бригад, работающих в магазине типа «Супермаркет», на основе расчета и

анализа натуральных и стоимостных показателей эффективности. Данные для расчета представлены в табл. 6.2.

Таблица 6.2

**Исходная информация для сравнительного анализа показателей эффективности работы бригад**

<i>Показатели</i>	<i>Ед. изм.</i>	<i>Бригада 1</i>	<i>Бригада 2</i>
Оборот розничной торговли	тыс. руб.	11 500	12 600
Количество членов бригады	чел.	12	12
Количество дней работы, в месяц	дни	11	13
Количество часов работы, в день	час.	12	12
Количество обслуженных покупателей, согласно кассовым чекам	шт.	25 200	22 600

#### **Задача 4**

Проанализировать динамику показателей эффективности использования живого труда на предприятии розничной торговли, используя данные табл. 6.3. Сделать соответствующие выводы.

Таблица 6.3

**Исходная информация для анализа показателей эффективности использования труда**

<i>Показатели</i>	<i>Прошлый год</i>	<i>Отчетный год</i>	<i>Отклонение</i>	<i>Темп изменения, %</i>
1. Оборот розничной торговли, тыс. руб.	25400			112.2
2. Прибыль от продаж, тыс. руб.		1560	120	
3. Чистая прибыль, тыс. руб.	950		15	
4. Численность работников, чел.	16	18		
5. Численность торгово-оперативного персонала, чел.	10	10		
6. Фонд заработной платы, тыс. руб.	826	992		

#### **Задача 5**

Рассчитать и проанализировать показатели эффективности использования средств труда на предприятии розничной торговли, исходя из следующих условий, представленных в табл. 6.4. Сделать соответствующие выводы.

Таблица 6.4

**Исходная информация для анализа показателей эффективности использования средств труда**

<i>Показатели</i>	<i>Прошлый год</i>	<i>Отчетный год</i>	<i>Отклонение</i>	<i>Темп изменения, %</i>
1. Оборот розничной торговли, тыс. руб.		33 200		102,3
2. Прибыль от продаж, тыс. руб.		920	105	
3. Чистая прибыль, тыс. руб. в том числе от сдачи в аренду площадей	1 600 650	1 200 550		
4. Средняя стоимость основных фондов, тыс. руб.	3 140	2 900		
5. Торговая площадь, м <sup>2</sup>	550	570		

### **Задача 6**

Рассчитать и проанализировать эффективность использования оборотных средств предприятия оптовой торговли, используя следующие данные:

- в отчетном году валовой оптовый оборот предприятия составил 123500 тыс. руб., что больше показателя прошлого года на 4%;
- доля оборота с участием в расчетах составляет 98% и 94% соответственно в прошлом и в отчетном году;
- рентабельность конечной деятельности в отчетном году возросла на 0,2% и составила 1,6% к обороту;
- средняя стоимость оборотных средств в прошлом году составила 24200 тыс. руб., в отчетном году возросла на 16%;

### **Задача 7**

Рассчитайте и проанализируйте показатели эффективности использования товарных запасов по магазину за отчетный период. Выявите сумму относительно высвобожденных (вовлеченных) в оборот средств. Результаты оформите в табл.6.5. Сделайте вывод.

Таблица 6.5

**Анализ эффективности использования товарных запасов по магазину**

<i>Показатели</i>	<i>Расчет</i>	<i>Прошлый год</i>	<i>Отчетный год</i>	<i>Отклонение (+;-)</i>	<i>Темп изменения, %</i>
Товарооборот розничной торговли, тыс.руб.	-	12 620			121,6
Прибыль, тыс.руб.	-	650			116,9
Товарные запасы на:	-				
1.01		1 350			
1.04		1 390			105,0
1.07		1 269			103,0
1.10		1 250			98,0
31.12		1 270			96,0
Средние товары запасы, тыс.руб.					
Время обращения, дни					
Скорость обращения, обороты					
Коэффициент эффективности использования					
Высвобожденные (вовлеченные) в оборот средства, тыс. руб.					

**Задача 8**

Произвести расчет и анализ показателей эффективности использования оборотных средств по торговому предприятию на основе данных табл. 6.6

Таблица 6.6

**Показатели эффективности использования оборотных средств предприятия торговли**

<i>Показатели</i>	<i>Прошлый год</i>	<i>Отчетный год</i>	<i>Отклонение (+, -)</i>	<i>Темп изменения, %</i>
<i>А</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
1. Оборот розничной реализации, тыс. руб.	18 500,0	19 250,0		
2. Удельный вес себестоимости, %	80	78		
3. Товарооборот по себестоимости, тыс. руб.				
4. Среднегодовая сумма оборотных средств, тыс. руб.	965,0	1 098,0		
5. Чистая прибыль, тыс. руб.	246,0	265,0		
6. Время обращения оборотных средств, дни				

Продолжение табл. 6.6

А	1	2	3	4
7. Скорость обращения оборотных средств, оборот				
8. Коэффициент эффективности использования оборотных средств				
9. Коэффициент участия оборотных средств в товарообороте				
10. Сумма относительно высвобожденных (вовлеченных) средств в оборот, тыс. руб.				

### Задача 9

Произвести расчет и анализ показателей эффективности использования оборотных средств торгового предприятия на основе следующих данных:

– оборот розничной реализации магазина в отчетном году составил 1 890 млн. руб., что больше прошлого года на 7,3 %;

– на балансе предприятия имелись следующие остатки оборотных средств, млн. руб.:

	на 1.01 - 125,7		на 1.01 - 110,0
	на 1.04 - 130,0		на 1.04 - 120,5
В прошлом году	на 1.07 - 120,0	В отчетном году	на 1.07 - 127,1
	на 1.10 - 124,2		на 1.10 - 132,0
	на 31.12 - 110,0		на 31.12 - 126,0

– в отчетном году рентабельность конечной деятельности составила 4,2%, что выше, чем в прошлом году на 0,3 % (абсолютное отклонение).

### Задача 10

Рассчитать показатели эффективности оборота фирмы, занимающейся оптовой реализацией товаров, по методике В. Хойера, исходя из следующих условий:

- оборот предприятия составил 8225635 тыс. руб;
- персонал предприятия составляет 35 сотрудников, том числе 18 торговых представителей;
- число имеющихся в картотеке клиентов насчитывает 65 фирм;

– по накладным за истекший период зарегистрировано 6 240 продаж, кроме того, сформированы заказы на доставку еще 43 партий товара покупателям.

### Задача 11

Рассчитать и проанализировать показатели рентабельности капитала и оборота по торговой фирме, исходя из следующих условий, представленных в табл. 6.7.

Таблица 6.7

#### Исходная информация для анализа показателей рентабельности капитала и оборота, тыс. руб.

<i>Показатели</i>	<i>Прошлый год</i>	<i>Отчетный год</i>	<i>Отклонение</i>	<i>Темп изменения, %</i>
1. Оборот розничной торговли		54 200	1 050	
2. Прибыль от продаж	3 100			120,6
3. Чистая прибыль	1 900	2 200		
4. Средняя стоимость капитала, по балансу	13 820	15 975		
5. Средняя стоимость собственного капитала	3 230	4 160		

### Задача 12

Рассчитать и проанализировать степень и эффективность использования торговых площадей предприятия розничной торговли с позиций затратного и ресурсного подходов, на основе данных табл. 6.8. Сделать соответствующие выводы.

Таблица 6.8

#### Исходная информация для анализа показателей эффективности использования площадей

<i>Показатели</i>	<i>Ед. изм.</i>	<i>Прошлый год</i>	<i>Отчетной год</i>
<i>A</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
1. Общая площадь магазина	м <sup>2</sup>	1050	1050
2. Площадь торгового зала	м <sup>2</sup>	820	880
3. Площадь, занятая выкладкой товара	м <sup>2</sup>	1930	2240
4. Установочная площадь	м <sup>2</sup>	460	520
5. Сумма затрат на аренду и содержание площадей	тыс. руб.	325	498

## Продолжение табл. 6.8

А	1	2	3
.б. Сумма затрат на аренду и содержание торговых площадей	тыс. руб.	447	530
7. Оборот розничной торговли	тыс. руб.	32640	33240
8. Прибыль от продаж	тыс. руб.	1635	1605
9. Чистая прибыль	тыс. руб.	1123	1226

**Задача 13**

Рассчитать и проанализировать эффективность использования основных фондов за два года (табл. 6.9) и сделать соответствующие выводы.

Таблица 6.9

**Анализ состояния и эффективности использования основных фондов  
торгового предприятия**

<i>Показатели</i>	<i>Прошлый год</i>	<i>Отчетный год</i>	<i>Отклонение</i>	<i>Темп изменения, %</i>
Товарооборот, тыс. руб.	138 333,0			121,9
Среднегодовая стоимость основных фондов, всего, тыс. руб.	6 774,0		+54,0	
В т.ч. активной части, тыс. руб.		1 382,0		104,4
Среднесписочная численность работников, чел.	255	258		
В т.ч. торгово-оперативного персонала, чел.	127		+1	
Производительности труда работников, тыс. руб./чел.				
В т.ч. торгово-оперативного персонала, тыс. руб./чел.				
Общая площадь, всего, м <sup>2</sup>	7 841	7 841		
Торговая площадь, м <sup>2</sup>	3 055	3 055		
Фондоотдача, на 1 руб.				
Фондоёмкость, на 1 руб.				
Фондовооруженность, руб./чел.				
Фондооснащенность, руб./чел.				
Общая площадь в расчете на 1 работника, м <sup>2</sup> /чел.				
Торговая площадь в расчете на 1 торгово-оперативного работника, м <sup>2</sup> /чел.				
Соотношение темпов роста производительности труда работников и фондовооруженности				
Соотношение темпов роста производительности труда торгово-оперативных работников и фондооснащенности				

### Задача 14

Рассчитать и проанализировать эффективность использования основных фондов торгового предприятия, используя следующие данные.

1. Товарооборот предприятия в отчетном году составил 8 219 тыс. руб., что выше показателя прошлого года на 15 %.

2. Среднегодовая стоимость основных фондов в прошлом году составила 1 340 тыс. руб., а в отчетном периоде возросла на 8 %.

3. Предприятием в отчетном году была получена чистая прибыль в размере 956 тыс. руб., что выше показателя прошлого года на 1,3 %.

4. Численность работников предприятия в отчетном году составила 22 человека, что на 2 человека больше, чем в прошлом году. Доля торгового оперативного персонала составляет 53 % в отчетном году, что на 1,2 % больше показателя прошлого года.

Результаты расчетов оформить в таблице и сделать соответствующие выводы.

### Задача 15

Рассчитать показатели эффективности использования основных фондов торгового предприятия (табл. 6.10) и сделать соответствующие выводы.

Таблица 6.10

**Расчет и анализ эффективности использования основных фондов торгового предприятия, тыс. руб.**

<i>Показатели</i>	<i>Прошлый год</i>	<i>Отчетный год</i>	<i>Отклонение</i>	<i>Темп изменения, %</i>
<b>А</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
Товарооборот	138 335			121,3
Чистая прибыль	6 859		+1 377	
Среднесписочная численность работников предприятия, чел.	230	245		
В т.ч. численность работников торгового оперативного персонала, чел.	135	148		
Среднегодовая стоимость используемых основных фондов	6 744			100,8



Продолжение табл. 6.10

А	1	2	3	4
В т.ч. активной части	1 228		+54	
Фондоотдача, на 1 руб.				
Фондоотдача активной части основных фондов, на 1 руб.				
Фондоёмкость, на 1 руб.				
Фондоёмкость активной части основных фондов, на 1 руб.				
Фондовооруженность, руб./чел.				
Фондовооруженность активной части основных фондов, руб./чел.				
Фондооснащенность, руб./чел.				
Фондооснащенность активной части основных фондов, руб./чел.				
Рентабельность основных фондов, %				
Рентабельность активной части основных фондов, %				
Интегральный показатель эффективности использования основных фондов				
Интегральный показатель эффективности использования активной части основных фондов				

### Задача 16

Рассчитать абсолютное изменение показателей экономической эффективности основных фондов торгового предприятия на основе следующих данных.

1. Стоимость основных фондов в отчетном году составила: на 1.01. – 450 тыс. руб., на 1.07. – 430 тыс. руб., на 31.12. – 460 тыс. руб.

2. В будущем году среднегодовая стоимость основных фондов увеличится на 11 %.

3. Численность работников торгового предприятия составила 32 человека, а в будущем году предполагается ее увеличение на 2 человека.

4. Товарооборот в отчетном году составил 4 300 тыс. руб., на будущий год предполагается его рост на 17 %.

5. Чистая прибыль в отчетном периоде составила 560 тыс. руб., на будущий год предполагается ее рост на 3 %.

### Задача 17

Рассчитать и проанализировать эффективность использования основных фондов предприятия розничной торговли с позиций затратного и ресурсного подходов, на основе данных табл. 6.11. Сделать соответствующие выводы.

Таблица 6.11

#### Исходная информация для анализа показателей эффективности использования основных фондов, тыс. руб.

<i>Показатели</i>	<i>Прошлый год</i>	<i>Отчетной год</i>
1. Оборот розничной торговли	33 460	34 680
2. Чистая прибыль предприятия	580	462
2. Средняя первоначальная стоимость основных фондов	2 370	2 240
3. Средняя стоимость активной части основных фондов	1 220	1 040
4. Сумма затрат на аренду и содержание основных фондов	622	765
5. Суммы начисленной амортизации	142	136

### Задача 18

Рассчитать и проанализировать эффективность использования товарных запасов на предприятии торговли на основе данных табл. 6.12. Сделать соответствующие выводы.

Таблица 6.12

#### Исходная информация для анализа показателей эффективности использования товарных запасов, тыс. руб.

<i>Показатели</i>	<i>Прошлый год</i>	<i>Отчетный год</i>	<i>Отклонение</i>	<i>Темп изменения</i>
1. Оборот розничной торговли		36 200		103,7
2. Прибыль от продаж				
- сумма				
- уровень, %	2,3	3,6		
3. Среднегодовая стоимость товарных запасов	1 820		223	
5. Сумма затрат на создание, транспортировку и хранение запасов		28 630		104,2

## Задача 19

Рассчитать и проанализировать показатели эффективности использования кадров по торговому предприятию на основе данных табл. 6.13. Сделать выводы.

Таблица 6.13

### Анализ эффективности использования кадров торгового предприятия в исследуемом периоде

<i>Показатели</i>	<i>Ед. измерения</i>	<i>Прошлый год</i>	<i>Отчетный год</i>	<i>Отклонение</i>	<i>Темп изменения, %</i>
Товарооборот	тыс. руб.	3 179,95	3 289,54		
Численность работников, всего	чел.	35	37		
В т.ч. численность торгово-оперативного персонала	чел.	15		+ 2	
Прибыль от продаж	тыс. руб.	98,96			105,2
Прибыль до налогообложения	тыс. руб.	64,6		+ 3,15	
Чистая прибыль	тыс. руб.	38,9			101,1
Производительность труда работников всего	тыс. руб./чел.				
Производительность труда торгово-оперативных работников	тыс. руб./чел.				
Объем прибыли от продаж в расчете на 1 работника	тыс. руб./чел.				
Объем прибыли от продаж в расчете на 1 торгово-оперативного работника	тыс. руб./чел.				
Объем прибыли до налогообложения в расчете на 1 работника	тыс. руб./чел.				
Объем прибыли до налогообложения в расчете на 1 торгово-оперативного работника	тыс. руб./чел.				
Объем чистой прибыли в расчете на 1 работника	тыс. руб./чел.				
Объем чистой прибыли в расчете на 1 торгово-оперативного работника	тыс. руб./чел.				

### Задача 20

Рассчитать и проанализировать эффективность использования трудовых ресурсов на предприятии розничной торговли на основе данных табл. 6.14. Сделать соответствующие выводы.

Таблица 6.14

#### Исходная информация для анализа показателей эффективности использования трудовых ресурсов, тыс. руб.

Показатели	Прошлый год	Отчетный год	Отклонение	Темп изменения
1. Оборот розничной торговли	27 655			105,6
2. Прибыль от продаж - сумма - уровень, %	4,5	3,9		
3. Чистая прибыль		458		101,6
4. Среднесписочная численность работников, чел	22		3	
5. Среднесписочная численность торгово-оперативного персонала, чел	15	18		
6. Фонд заработной платы	1 025			103,6
7. Фонд заработной платы торгово-оперативного персонала		468		101,6
8. Сумма затрат на содержание трудовых ресурсов	1 876	2 256		
9. Сумма затрат на содержание торгово-оперативного персонала	668	598		

### Задача 21

Рассчитать и проанализировать эффективность затрат, связанных с содержанием ресурсов предприятия торговли, на основе данных табл. 6.15.

Таблица 6.15

#### Исходная информация для анализа показателей эффективности затрат, связанных с использованием ресурсов предприятия, тыс. руб.

Показатели	Прошлый год	Отчетный год
1. Оборот розничной торговли	29 800	31 200
2. Чистая прибыль предприятия	650,5	662,2
3. Затраты, связанные с содержанием трудовых ресурсов	3 500	3 560
4. Затраты, связанные с содержанием основных фондов	890	780
5. Затраты, связанные с содержанием оборотных средств	335	423
6. Затраты, связанные с формированием, транспортировкой и хранением товарных запасов	25 600	26 700

### Задача 22

На основе данных табл. 6.16 рассчитать динамику показателей эффективности финансовой деятельности предприятия на основе затратного и ресурсного подхода к построению показателей. Сделать соответствующие выводы.

Таблица 6.16

**Исходная информация для анализа показателей эффективности затрат, связанных с использованием ресурсов предприятия, тыс. руб.**

Показатели	Прошлый год	Отчетной год
1. Оборот розничной торговли	34 500	35 767
2. Чистая прибыль	890	1 620
3. Фонд заработной платы	3 460	3 780
4. Сумма затрат на содержание трудовых ресурсов	1 978	2 345
5 Сумма затрат на аренду и содержание основных фондов	3 120	3 690
6. Затрата на формирование, хранение и реализацию товарных запасов	29 800	28 700
7 Сумма затрат на обслуживание оборотных средств	890	770
8. Среднегодовая стоимость основных фондов	980	1 450
9. Среднегодовая стоимость оборотных средств	6 450	7 670

### Задача 23

Рассчитать показатели экономической эффективности хозяйственной деятельности, уровня экономического развития предприятия и интенсивности хозяйствования на основе данных, приведенных в табл. 6.17. Сделать соответствующие выводы.

Таблица 6.17

**Исходная информация для анализа комплексных показателей эффективности деятельности предприятия торговли, тыс. руб.**

<i>показатели</i>	<i>Прошлый год</i>	<i>Отчетный год</i>	<i>Отклонение</i>	<i>Темп изменения</i>
<i>А</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
1. Оборот розничной торговли	37 668			112,6
2. Прибыль от продаж				
- сумма				
- -уровень, %	5,6		0,6	
3. Текущие затраты	3 260		240	
4. Чистая прибыль		889		130,6
5. Среднесписочная численность работников, чел	35		6	
6. Среднесписочная численность торгово-оперативного персонала, чел	27	29		

Продолжение табл. 6.17

А	1	2	3	4
7. Средняя первоначальная стоимость основных фондов,	5 560	5 780		
8. Средняя стоимость оборотных средств	9 870	11 600		
9. Фонд заработной платы	1 890			130,6

### Задача 24

На основе данных табл. 6.18 составить матричную модель оценки эффективности деятельности торгового предприятия. Сделать соответствующие выводы о динамике показателей

Таблица 6.18

#### Исходная информация для анализа комплексных показателей эффективности деятельности предприятия торговли, тыс. руб.

<i>Показатели</i>	<i>Прошлый год</i>	<i>Отчетный год</i>	<i>Отклонение</i>	<i>Темп изменения</i>
1. Оборот розничной торговли		45 768		115,3
2. чистая прибыль	2 345		334	
3. издержки обращения	4 260		334	
4. среднесписочная численность работников, чел	32		6	
5. торговая площадь, м <sup>2</sup>	336	431		

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Повышение роли оценки эффективности деятельности торгового предприятия в рыночной экономике предопределяет необходимость дальнейшего развития методик проведения подобных исследований в современных условиях функционирования предприятия, удовлетворяющих требованиям все заинтересованных групп пользователей информации.

Несмотря на достаточно широкое освещение вопросов эффективности и ее оценки в научной и методической литературе, многие вопросы требуют конкретизации, уточнения, расширения спектра исследований.

Основные положения оценки эффективности деятельности торгового предприятия изложены авторами в предложенном учебном пособии, однако это не ограничивает возможности творческих людей к разработке собственных подходов к использованию данного вопроса.

**БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК**

1. Абдукаримов И. Т. Анализ хозяйственной деятельности потребительской кооперации: Учебник для вузов / И. Т. Абдукаримов. – 2-е изд., перераб. – М.: Экономика, 1989. – 319 с.
2. Амбарцуюев А. А. Тысяча терминов рыночной экономики: Справочное учеб. пособие / А. Амбарцуюев, Ф. Стерликов. – М.: Крон- Пресс, 1993. – 302 [2]с.
3. Александров Ю.Л. Экономика торгового предприятия: Учебное пособие / Ю.Л. Александров, Н.Н.Терещенко, И.В. Петрученя. - Красноярск: Изд-во КГУ, 1997. - 220 с.
4. Байков Н. Д. Организация и эффективность управления производством / Н. Д. Байков, Ф. М. Русинов. – М.: Мысль, 1973. – 116 с.
5. Баканов М. И. Рентабельность торговли и резервы ее повышения / М. И. Баканов. – М.: Экономика, 1978. – 216 с.
6. Баканов М. И. Экономический анализ в торговле: Учебник для торговых вузов / М. И. Баканов. – 5-е изд; перераб. и доп. – М.: Экономика, 1983. – 224 с.
7. Большой энциклопедический словарь: В 2 т. Т. 2 / Гл. ред. А. М. Прохоров. – М.: Сов. энциклопедия, 1991. – 768 с.
8. Вартанов А. С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология: Учеб. пособие / А. С. Вартанов. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 326 с.
9. Вейе Г. Введение в общую экономику и организацию производства: В 2 ч. Ч. 1 / Г. Вейе, У. Деринг. – Красноярск: Изд-во КГУ, 1995. – 497 с.
10. Вечканов Г. С. Современная экономическая энциклопедия / Г. С. Вечканов, Г. Р. Вечканова. – СПб.: Лань, 2002. – 880 с.: ил.



11. Горффинкель В. Я. Экономика предприятия: Учебник для вузов / В. Я. Горффинкель, Е. М. Купряков, В. П. Прасолова; Под ред. В. Я. Горффинкеля, Е. М. Купрякова. – М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 1996. – 367 с.

12. Давыдянц Д. Е. Актуальные вопросы рыночной экономики: издержки, безубыточность, эффективность / Д. Е. Давыдянц. – Ставрополь: ЦНТИ, 1996. – 167 с.

13. Давыдянц Д. Е. Показатели эффективности основных и оборотных производственных фондов: Информ. лист № 187-90 / Д. Е. Давыдянц. – Ставрополь: ЦНТИ, 1990. – 6 с.

14. Давыдянц Д. Е. Показатели и оценка эффективности экономики в условиях рыночных отношений / Д. Е. Давыдянц. – Ставрополь: Кавказский край, 1998. – 492 с.

15. Данилов Е. И. Социально-экономическая эффективность торговли / Е. И. Данилов. – М.: Знание, 1983. – 64 с.

16. Дзахмишева И. Ш. Методика оценки конкурентоспособности услуги в розничной торговой сети // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. - № 3 (41). – С.15.

17. Дронов Р. И. Оценка финансового состояния предприятия / Р. И. Дронов // Финансы. – 2001. - № 4. – С. 15-19.

18. Емельянова О. Н. К вопросу оценки эффективности деятельности торговли / О. Н. Емельянова // Социально-экономические проблемы и перспективы развития рынка потребительских товаров: Материалы межрегиональной научно-практической конференции преподавателей и работников торговли. – Красноярск, 2001. – С. 79-81.

19. Емельянова О. Н. Проблемы экономической диагностики деятельности предприятия торговли в современных условиях / О. Н. Емельянова; Отв. ред. Соловьева // Проблемы бухгалтерского учета, налогообложения, аудита и экономического анализа в условиях реформирования российской экономики: материалы региональной научно-практической кон-

ференции студентов, аспирантов, молодых ученых. – Красноярск, 2003. – С. 163-165.

20. Емельянова О. Н. Структурирование показателей оценки эффективности деятельности предприятия торговли с позиций разных пользователей информации / О. Н. Емельянова // Экономика, экология, общество России в 21-столетии: Труды 5-ой Международной научно-практической конференции. – СПб., 2003. – Т. 4. - С. 43-48.

21. Емельянова О. Н. Совершенствование комплексных показателей эффективности деятельности предприятия торговли / О. Н. Емельянова // Сфера потребительских услуг: актуальные проблемы и перспективы развития: Материалы региональной научно-практической конференции / КГТЭИ. – Красноярск, 2004. – 133 -138.

22. Емельянова О. Н. Совершенствование подходов к оценке экономической эффективности деятельности предприятия торговли / О. Н. Емельянова // Сфера потребительских услуг: актуальные проблемы и перспективы развития: Материалы региональной научно-практической конференции / КГТЭИ. – Красноярск, 2004. – 138 – 141.

23. Киютина Т. Н. Оптимальность и целесообразность// Проблемы эффективности, рационализации и оптимизации человеческой деятельности. – Новосибирск, 1991. – С.81-83.

24. Котляр В. В. Комплексная оценка финансово-экономического состояния предприятия / В. В. Котляр // Рынок ценных бумаг. – 1999 – №16. – С.39-42.

25. Кравченко Л. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: Учебник / Л. И. Кравченко. – 6-е изд., перераб. – М.: Новое знание, 2003. – 526с.

26. Лебедева С. Н. Экономика торгового предприятия: Учеб. пособие / С. Н. Лебедева, Н. А. Казиначикова, А. В. Гавриков; Под ред. С. Н. Лебедевой. – Минск: Новое знание, 2001. – 240 с.

27. Лисиненко И. Финансовые критерии оценки конкурентоспособности фирмы / И. Лисиненко // Страхование дело. – 1999. - №3. – С. 49-55.

28. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь / Л. И. Лопатников. – М.: Наука, 1993. – 447 с.

29. Мелентьева В. Анализ рентабельности торговых предприятий / В. Мелентьева // Аудитор. – 1999. - №10. – С. 33-36.

30. Николаева Т. И. Системная оценка эффективности коммерческой деятельности предприятий торговли / Т. И Николаева // [http; // cfin.ru / press / marketing](http://cfin.ru/press/marketing). – 2000. – 4/06. shtml.

31. Овсиенко Ю. Ю. Об исчислении нормы эффективности на основе модели оптимального планирования / Ю. Ю. Овсиенко // Экономика и математические методы. – 1974. – Т. X. - Вып. 4. – С. 103.

32. Оценка экономической эффективности: Аналитическая справка. – М., 1990. – 12 с.

33. Проблема эффективности в современной науке (методологические аспекты) / Отв. ред. А. Д. Урсул. – Кишинев: Штиинца, 1985. – 256 с.

34. Проблемы эффективности, рационализации и оптимизации человеческой: В 2 ч. / Отв. ред. А. Г. Гранберг, О. С. Разумовский. – Новосибирск: Наука, 1991.

35. Раицкий К. А. Экономика организации (предприятия): Учебник / К. А. Раицкий. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К<sup>о</sup>, 2003. –1012 с.

36. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г. В. Савицкая. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 400 с.

37. Соловьева Н. А. Анализ результатов хозяйственно-финансовой деятельности организации и ее финансового состояния: Учеб. пособие по курсу «Экономический анализ» / Н. А. Соловьева, Н. И. Коркина. – 2-е изд., перераб. и доп. – Красноярск: РИО КГПУ, 2001. – 108 с.

38. Современный бизнес: Учебник: В 2 т. Т. 2: Пер. с англ / Д. Дж. Речмен, М. Х. Мескон, К. Л. Бауви, Дж. В. Тилл. – М.: Республика, 1995. – 479с.

39. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация: Учебник / Под общ. ред. Л. А. Брагина, Т. П. Данько. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 560 с.
40. Трофимова Л. Экономические показатели, используемые для оценки эффективности деятельности предприятия / Л. Трофимова // Аудитор. – 1996. - №9. – С. 22-25.
41. Трофимова Л. Экономическая диагностика эффективности деятельности торговых организаций / Л. Трофимова // Финансовая газета. – 1999. - №32-34. – С. 11.
42. Трофимова Л. Экономическая диагностика эффективности деятельности торговых организаций / Л. Трофимова // Финансовая газета. – 1999. - №37. – С. 38-42.
43. Фишер С. Экономика: Пер. с англ / С. Фишер. – М.: Дело, 1993. – 828 с.
44. Фридман А. М. Экономика и планирование кооперативной торговли: Учебник: В 2 т. / А. М. Фридман. – М.: Экономика, 1990.
45. Хейне П. Экономический образ мышления: Пер. с англ. / Пол Хейне. – 2-е изд., стереотип. – М.: Дело: Catallaxу, 1992. – 704 с.
46. Хойер В. Как делать бизнес в Европе: Вступит. слово Ю. В. Пискунова / В. Хойер. – М.: Прогресс, 1992. – 253 с.
47. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. Н. А. Сафронова. – М.: Юристь, 1998. – 584 с.
48. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: Учебник / Под общ. ред. А. Н. Соломатина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2002. – 292 с. – (Серия «Высшее образование»)
49. Экономика предприятия торговли: Учеб. пособие. / Ю. Л. Александров, И. В. Петрученя, Н. Н. Терещенко и др.; Краснояр. гос. ун-т. - Красноярск, 2002. – 258 с.

50. Экономико-математический энциклопедический словарь / Гл. ред. В. И. Данилов-Данильян. – М.: Большая Российская энциклопедия: ИНФРА-М, 2003. – 688 с.

51. [pr-news.spb.ru / publicat /n 11 6. htm.](http://pr-news.spb.ru/publicat/n116.htm)