

УДК 339.1

## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

**В.В. Квасникова**

*УО «Витебский государственный технологический  
университет», г. Витебск, РБ*

В современных экономических условиях проблемы оценки и повышения эффективности торговых организаций являются весьма актуальными, это обусловлено усилением конкуренции на рынке, повышением требований покупателей к качеству товаров и уровню сервиса, использованием новых технологий продажи товаров.

Эффективность деятельности торговой организации – это способность организации достигать поставленных целей при условии экономичности использования всех видов ресурсов с учетом интересов различных субъектов рынка.

Методики оценки эффективности деятельности торговой организации, предлагаемые М.И. Бакановым, Л.И.Кравченко, К.А. Раицким, Савицкой Г.В., Терешинной Н.Н. и другими учеными, базируются на использовании затратного и ресурсного подходов, учете интересов различных заинтересованных групп: руководства организации, поставщиков, кредиторов, персонала, покупателей. Показатели затратного подхода нацелены на характеристику эффекта деятельности торговой организации, получаемого с каждой единицы совокупных затрат или отдельно затрат живого или овеществленного труда, и определяются отношением товарооборота или прибыли от реализации товаров к стоимости потребленных ресурсов (издержек обращения). Показатели ресурсного подхода, определяемые отношением товарооборота или прибыли от реализации товаров к совокупной стоимости авансируемых ресурсов (сумма актива баланса), отражают результаты деятельности организации на единицу примененных ресурсов.

Безусловно, оценивать эффективность использования ресурсов и затрат необходимо, однако в конкурентной среде уровень усилий для обеспечения достаточного уровня рентабельности меняется в зависимости от состояния внешнего окружения. Кроме того, при достижении своих внутренних целей организация активно взаимодействует с внешним окружением, что обуславливает необходимость оценки эффективности ее деятельности с позиций различных заинтересованных групп.

Авторы существующих методик, ориентируются на всестороннюю, глубокую оценку эффективности деятельности торговой организации, что обуславливает наличие в методиках более 30 частных показателей. Использование множества частных показателей эффективности позволяет точно выявлять проблемы функционирования организации, но разнонаправленность их значений не позволяет дать однозначную оценку эффективности ее функционирования. В этой связи в методике Н.Н. Терешинной предлагается определять 6 обобщающих показателей эффективности функционирования торговой организации. Методика расчета показателей и результаты их апробации на основе данных 3-х торговых организаций г. Витебска ОАО «Витебские продукты», ОАО «Веста» и ОАО «Ника» представлены в таблице 1.

Как видно из данных таблицы 1, за исследуемый период наилучшие значения практически всех обобщающих показателей эффективности наблюдаются у ОАО «Веста». Исходя, из значений показателя экономической эффективности хозяйственной деятельности, можно заключить, что в этой торговой организации все виды ресурсов (основные и оборотные средства, финансовые и трудовые ресурсы) используются более эффективно по сравнению с ОАО «Витебские продукты» и ОАО «Ника». Так значение этого показателя в 2005 у ОАО «Веста» составило 3,84 рубля, а

в 2006 году – 3,93 рубля, что в 1,5 – 2 раза выше по сравнению с аналогичными показателями у ОАО «Витебские продукты» и ОАО «Ника».

Показатель уровня экономического развития организации характеризует тенденцию изменения ее эффективности за исследуемый период. Наилучшее значение этого показателя 139,1% принадлежит ОАО «Витебские продукты», что связано с реализацией организацией стратегии радикальных преобразований, на основе полной реконструкции действующей торговой сети. Значение этого показателя у ОАО «Веста» 109,1% свидетельствует о постепенном повышении эффективности его деятельности, тогда как у ОАО «Ника» происходит снижение эффективности (91,3%).

Показатель долевого участия интенсивного направления использования ресурсов отражает за счет, каких экстенсивных, либо интенсивных факторов развивается торговая организация. Значения этого показателя свидетельствует о том, что ОАО «Витебские продукты» и ОАО «Веста» развиваются за счет интенсивных факторов, а развитие ОАО «Ника» происходит за счет экстенсивных факторов.

Таким образом, на основе определения обобщающих показателей эффективности можно сделать вывод о том, что они позволяют определить тенденцию развития торговой организации, а при сравнении с показателями других организаций констатировать факт того, хуже или лучше других функционирует исследуемая организация. Лучшие показатели функционирования организации вовсе не свидетельствует о ее эффективности, так как не установлены их предельные значения, т.е. возникает вопрос о достаточности значений показателей.

Таблица 1 – Методика расчета и анализ обобщающих показателей эффективности деятельности торговых организаций г. Витебска

Показатели	Ед. изм.	Методика расчета показателей	ОАО «Витебские продукты»			ОАО «Веста»			ОАО «Ника»		
			Годы		Темпы роста, %	Годы		Темпы роста, %	Годы		Темпы роста, %
			2005	2006		2005	2006		2005	2006	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Показатель эффективности использования торгового потенциала	руб.	$\mathcal{E}_{и\text{mn}} = \frac{\text{Розничный товароборот}}{\PhiЗП + (ОФ + ОС) \times E_n}$	10,1	10,73	106,24	10,09	10,5	104,06	6,85	6,6	96,35
Показатель оценки трудовой деятельности	руб.	$\mathcal{E}_{тд} = \frac{\text{Розничный товароборот от}}{\PhiЗП}$	16,12	16,27	100,93	17,4	17,5	100,57	11,8	10,36	87,80
Показатель эффективности финансовой деятельности	руб.	$\mathcal{E}_{фд} = \frac{\text{Прибыльотч. года}}{\PhiЗП + (ОФ + ОС) \times E_n}$	0,032	0,06	187,50	0,32	0,33	103,13	0,06	0,034	56,67
Показатель экономической эффективности хозяйственной деятельности	руб.	$Y_{\text{эхд}} = \sqrt[3]{\mathcal{E}_{и\text{mn}}} \times \mathcal{E}_{тд} \times \mathcal{E}_{фд}$	1,74	2,14	122,99	3,84	3,93	102,34	1,7	1,33	78,24

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Показатель уровня экономического развития	%	$Y_{Эр} = \sqrt[3]{Tr_{пт} \times Tr_{обос} \times Tr_{фо} \times Tr_{зо} \times Tr_{ур} \times Tr_{уто}}$ <p>Tr<sub>пт</sub> - темпы роста производительности труда                      Tr<sub>обос</sub> - темпы роста оборачиваемости оборотных средств                      Tr<sub>фо</sub> - темпы роста фондоотдачи                      Tr<sub>зо</sub> - темпы роста затратноотдачи                      Tr<sub>ур</sub> - темпы роста рентабельности продаж                      Tr<sub>уто</sub> - темпы роста показателя культуры торговли</p>	x	139,1	x	x	109,1	x	x	91,3	x
		$d_x = \frac{Y_{Эр} - 100\%}{Tr_{пто} - 100\%} \times 100\%$ <p>Tr<sub>пто</sub> - темпы роста розничного товарооборота, %</p>	x	134,5	x	x	2,17	x	x	-70,97	x

Такое положение дел обуславливает необходимость создания такого показателя, который бы позволил дать однозначную оценку эффективности деятельности торговой организации. Исходя из этого, нами разработан комплексный показатель эффективности деятельности торговой организации, позволяющий учитывать стратегию развития и концепцию торговой организации, ее финансовое состояние, культуру торговли, масштабы деятельности.

$$\mathcal{E}_{то} = \mathcal{Z}_1 \times \frac{P_{пр}}{0,15} + \mathcal{Z}_2 \times \frac{K_{т.лик}}{1,1} + \mathcal{Z}_3 \times \frac{D_p}{0,05} + \mathcal{Z}_4 K_m$$

где  $\mathcal{E}_{то}$  – показатель эффективности деятельности торговой организации, доля ед.;  
 $\mathcal{Z}_1, \mathcal{Z}_2, \mathcal{Z}_3, \mathcal{Z}_4$  – коэффициенты значимости соответствующих показателей, определенные на основе опроса экспертов, доля ед.;

$P_{пр}$  – рентабельность продаж, доля ед.

$K_{т.лик}$  – коэффициент текущей ликвидности, доля ед.

$D_p$  – доля рынка торговой организации, доля ед.

$K_m$  – коэффициент культуры торговли, доля ед.

Значение обобщающего показателя большее или равное 1 свидетельствует об эффективности функционирования торговой организации, а значение меньше 1 о неэффективности деятельности.

В таблице 2 представлены результаты апробации предложенного показателя по данным торговых организаций г. Витебска.

Таблица 2 – Оценка обобщающего показателя эффективности деятельности торговых организаций г. Витебска

Показатель	ОАО «Витебские продукты»			ОАО «Веста»			ОАО «Ника»		
	Годы		Темпы роста, %	Годы		Темпы роста, %	Годы		Темпы роста, %
	2005	2006		2005	2006		2005	2006	
Эффективность деятельности торговой организации	1,20	1,30	108,65	2,03	2,28	112,43	0,68	0,69	100,98

Полученные значения показателя позволяют сделать вывод об эффективности функционирования ОАО «Веста» и ОАО «Витебские продукты». В то же время эффективность функционирования ОАО «Веста» в 1,76 раза выше, что обусловлено большей рыночной долей, более высокими значениями рентабельности продаж и коэффициента текущей ликвидности. Значения комплексного показателя у ОАО «Ника» позволяют признать ее деятельность неэффективной. Таким образом, предложенный показатель позволяет дать однозначную оценку эффективности функционирования торговых организаций и отразить их реальное положение. Это обуславливает целесообразность включения предложенного показателя в систему существующих частных и обобщающих показателей эффективности деятельности торговых организаций.

УДК 339.12

## **РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН НА ТЕРРИТОРИИ БЕЛАРУСИ**

***Г.И. Кевра***

*УО «Белорусский государственный технологический  
университет», г. Минск, РБ*

В экономике как развитых, так и развивающихся стран важное место занимают свободные экономические зоны (СЭЗ). Свободные экономические зоны позволяют активно формировать экономику открытого типа и создавать благоприятный режим для деятельности зарубежного капитала. За счет привлечения иностранных инвестиций и прогрессивных технологий, а также за счет экспорта продукции, производимой в них, они способствуют ускоренному развитию не только всей страны в целом, но и отдельных ее регионов.

В соответствии с данными статистической отчетности на начало 2008 г. на территории РБ создано 6 СЭЗ, количество зарегистрированных предприятий-резидентов в которых на эту дату достигло 260 единиц, 95% из них (246 ед.) являются функционирующими. Данные по структурному распределению предприятий-резидентов СЭЗ, приведенные на рис. 1, показывают, что лидирующие позиции занимает СЭЗ «Брест», в которой сосредоточено 29,2% предприятий от общего количества зарегистрированных. Однако, по мере становления и развития других зон, ее доля постепенно снижается и наблюдается весьма интенсивный рост числа резидентов в СЭЗ «Минск» - 25,8%, СЭЗ «Гомель-Ратон» - 13,1%. СЭЗ «Могилев» и СЭЗ «Гродноинвест», которые были созданы только в 2002 г., доля которых незначительна и составляет 4,6% и 15,4% от общего числа зарегистрированных предприятий соответственно и имеет устойчивую тенденцию к росту.

Исследование географической структуры распределения зарубежного капитала, внесенного в уставный фонд предприятий-резидентов СЭЗ, показывает, что основной страной-партнером по созданию совместных предприятий-резидентов СЭЗ является Великобритания, общий размер заявленных и внесенных инвестиций по которой составляет почти 40% всех иностранных вложений. Вторые позиции по степени участия в международном сотрудничестве с регионами республики занимают Кипр (11,9%), Российская Федерация (11,8%), Германия (10,9%) и США (8,5%). Что касается создания в составе свободных экономических зон иностранных предприятий, основные позиции в структуре зарубежного капитала, вложенного в уставные фонды этих предприятий, занимают партнеры из Германии (33,5%) и России (13,5%).